

Vũng Tàu, ngày 30 tháng 3 năm 2016

**BÁO CÁO KẾT QUẢ
HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2015
VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2016**

Kính gửi: Đại hội Cổ đông

Công ty cổ phần Hóa phẩm Dầu khí DMC Miền Nam

Căn cứ kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2015 đã được Hội đồng Cổ đông thông qua tại Nghị quyết số 141/NQ-DMCS ngày 14 tháng 4 năm 2015. 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 sản xuất kinh doanh năm 2015 và kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2016 của Công ty CP Hóa phẩm Dầu khí DMC Miền Nam với nội dung như sau:

PHẦN I

KẾT QUẢ THỰC HIỆN CÁC CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2015

I. TÌNH HÌNH CHUNG

Triển khai kế hoạch năm 2015, Ngành Dầu khí nói chung và Công ty DMC Miền Nam nói riêng phải đối mặt với rất nhiều khó khăn trong bối cảnh giá dầu thô tiếp tục giảm và dự kiến tình hình khó khăn còn kéo dài sang các năm tiếp theo.

Nhìn chung các chỉ tiêu hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty DMC Miền Nam năm 2015 đều không đạt kế hoạch đề ra và giảm sút mạnh so với thực hiện cùng kỳ năm 2014. Mặc dù Công ty DMC Miền Nam đã cố gắng nỗ lực đẩy mạnh công tác kinh doanh, đặc biệt tập trung tiêu thụ các sản phẩm từ sản xuất bằng cách trực tiếp làm việc với nhà thầu và chủ mỏ nhưng do sự giảm giá dầu thô đã dẫn tới kế hoạch khoan của một số nhà thầu thay đổi, một số giàn khoan tạm ngưng hoạt động đã ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động cung ứng hóa phẩm khoan cho ngành Dầu khí, cụ thể kết quả hoạt động SXKD năm 2015 của Công ty DMC Miền Nam như sau:

II. TÌNH HÌNH THỰC HIỆN KẾ HOẠCH NĂM 2015

1. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu chủ yếu kế hoạch SXKD năm 2015

- Tổng sản lượng sản xuất: 6,787 tấn, đạt 23.8 % kế hoạch và 59.5 % so với thực hiện năm 2014.
- Tổng sản lượng tiêu thụ: 31,813 tấn, đạt 54.4 % kế hoạch và 74.3 % so với thực hiện năm 2014.

Trong đó:

- + Tiêu thụ từ sản xuất: 5,911 tấn, đạt 20.8 % kế hoạch và 48.9% so với thực hiện năm 2014.
- + Tiêu thụ từ kinh doanh: 25,902.5 tấn, đạt 86.3 % kế hoạch và 84.2 % so với thực hiện năm 2014.

- Doanh thu: 348.4 tỷ đồng, đạt 81 % kế hoạch và 72.3 % so với thực hiện năm 2014
Trong đó:
 - + Doanh thu từ sản xuất: 25.1 tỷ đồng, đạt 23.5 % kế hoạch và 48.7 % so với thực hiện năm 2014.
 - + Doanh thu từ kinh doanh: 295.6 tỷ đồng, đạt 99.1 % kế hoạch và 73.8 % so với thực hiện năm 2014.
 - + Doanh thu từ dịch vụ: 27.7 tỷ đồng, đạt 111.7 % kế hoạch và 92 % so với thực hiện năm 2014.
- Lợi nhuận trước thuế: 0.012 tỷ đồng, giảm lỗ so với kế hoạch.
- Nộp ngân sách nhà nước: 3.88 tỷ đồng/5 tỷ đồng, đạt 77.6% % kế hoạch năm và 79.8% so với thực hiện năm 2014.
 - + Thu nhập bình quân: 10.1 triệu đồng/người/tháng, đạt 89.4 % kế hoạch và 89.4 % so với thực hiện năm 2014.
 - + Về tiết kiệm chi phí: 350 triệu đồng, đạt 87.5% kế hoạch.

2. Các nhiệm vụ trọng tâm khác trong SXKD

Bên cạnh đó Công ty DMC Miền Nam đã thực hiện các nhiệm vụ kế hoạch năm 2015 trong các lĩnh vực sau:

2.1. Về lĩnh vực sản xuất

Mặc dù năm 2015, Công ty DMC Miền Nam đã nghiên cứu và đưa vào sản xuất thành công sản phẩm mới Xi măng bền sunfat nhằm phát huy tối đa công suất dây chuyền của Nhà máy. Tuy nhiên, hiện tại công ty đang tiếp tục bám sát và làm việc với khách hàng để tiêu thụ sản phẩm này.

Thời gian vừa qua DMC Miền Nam đã cố gắng nỗ lực tiếp cận và đàm phán với các nhà thầu, chủ Mỏ như Hoàng Long Hoàn Vũ JOC, Cửu Long JOC, PVEP-POC, PVEP-SH v.v để xin được chuyển đổi Xi măng G khách hàng đang nhập khẩu bằng Xi măng G của DMC ngay sau khi có chứng chỉ Monogram API và đã được các khách hàng chấp thuận.

- Năm 2015, Công ty DMC Miền Nam đã cung cấp được 1,288 tấn Xi măng cho BJ PVDriiling; Đã ký hợp đồng nguyên tắc cung cấp các loại hóa phẩm và phụ lục hợp đồng cung cấp được 350 tấn sản phẩm Xi măng G cho Halliburton;
- Ký hợp đồng với Liên doanh Việt - Nga Vietsovpetro cung cấp sản phẩm Xi măng G và đã cung cấp cho VSP được 190 tấn. Đồng thời chuẩn bị mẫu Xi Măng G để phân tích tại Phòng thí nghiệm trám giềng của VSP để xin thay thế dàn hệ Xi Măng trám giềng khoan hiện tại của VSP bằng Xi Măng G của DMC Miền Nam.
- Bên cạnh đó Công ty cũng đã phối hợp với Tổng Công ty làm công văn gửi Bộ Công Thương và đã được công nhận sản phẩm Xi măng G là danh mục sản phẩm và dịch vụ sản xuất trong nước.
- Đã chào thầu các hóa phẩm cho khoan và sửa giềng cho VSP trong năm 2015 như Bentonite, Barite và các hóa phẩm khác. Đồng thời phối hợp với Ban Kinh doanh Tổng Công ty chào các hóa phẩm khoan cho VSP trong năm 2016.

Đồng thời Công ty đã thực hiện một số nhiệm vụ trong công tác chuẩn bị nguyên liệu đảm bảo công tác sản xuất ổn định

- Tổ chức vận chuyển và tập kết được 1,929.5m³ và 4,242.3 tấn Sét ướt về sân phơi, đồng thời đã tiến hành phơi và vận chuyển 4,266.7m³ sét khô về kho đảm bảo cho sản xuất trong năm 2015;
- Ký hợp đồng mua và vận chuyển về kho 560 tấn nguyên liệu sét Bentonite Án Độ phục vụ sản xuất;
- Đã ký hợp đồng với Viện Vật liệu Xây dựng mua và vận chuyển về kho tại Nhà máy Cái Mép 3,181 tấn clinke và mua 88.55 tấn Thạch cao đảm bảo nguyên liệu sản xuất Xi măng G;
- Đảm phán và ký các hợp đồng nguyên liệu Cát và các loại bao bì đảm bảo công tác sản xuất.

2.2. Về lĩnh vực kinh doanh

Năm 2015, Công ty gặp rất nhiều khó khăn trong công tác tiêu thụ sản phẩm, đặc biệt là các sản phẩm từ sản xuất, cụ thể:

- Sản lượng từ kinh doanh: 25,902.5 tấn, đạt 86.3 % kế hoạch và 84.2 % so với thực hiện năm 2014;
- Doanh thu 295.6 tỷ đồng/298.2 tỷ đồng, đạt 99.1 % kế hoạch và 73.8 % so với thực hiện năm 2014;
- Lợi nhuận là 1.03 tỷ đồng/2 tỷ đồng, đạt 51.5% kế hoạch và 12.9% so với thực hiện năm 2014.

Năm 2015 Công ty DMC Miền Nam đã chào thầu các hoá phẩm cho khoan và sửa giềng cho VSP trong năm 2015 như Bentonite, Barite và các hoá phẩm khác. Đồng thời phối hợp với Ban Kinh doanh Tổng Công ty chào các hoá phẩm khoan cho VSP trong năm 2016.

Như vậy, mặc dù doanh thu từ hoạt động này chiếm 99.1% trên tổng doanh thu nhưng lợi nhuận chỉ chiếm 10.16% trên tổng lợi nhuận trước thuế, điều này cho thấy hoạt động kinh doanh các sản phẩm khác mang lại lợi nhuận thấp và tiềm ẩn nhiều rủi ro.

Do hoạt động từ các sản phẩm kinh doanh cơ bản không đạt lợi nhuận cao cho Công ty nên DMC Miền Nam đang tập trung đẩy mạnh công tác tiếp thị bán hàng từ các sản phẩm sản xuất.

2.3. Về lĩnh vực dịch vụ

- Công ty DMC Miền Nam đã sửa chữa kho tại 24/8 Lê Thánh Tông và ký hợp đồng cho MI Việt Nam thuê kho bắt đầu từ tháng 9/2015.
- Năm 2015, Công ty đã tổ chức làm công tác dịch vụ đóng gói, vận chuyển và giao nhận hàng hóa cho Tổng Công ty, Công ty DMC WS, MI Việt Nam và các nhà thầu khác được 44.794 tấn hàng hóa các loại.

3. Nguyên nhân và những khó khăn ảnh hưởng đến kết quả chưa đạt được trong hoạt động SXKD

> *Về sản lượng sản xuất và sản lượng tiêu thụ từ sản xuất đạt mức thấp:*

Kế hoạch năm 2015 được xây dựng từ cuối năm 2014, do chưa dự đoán được sự giảm sút của giá dầu thô đã ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động cung cấp hóa phẩm và dịch vụ Đầu khí. Sản lượng sản xuất giảm là do nhu cầu tiêu thụ giảm mạnh so với năm 2014, một số các hoạt động khoan đã tạm ngưng hoạt động nên đây là khó khăn chung của toàn ngành.

- **Đối với sản phẩm Bentonite:** Do nhu cầu tiêu thụ của các nhà thầu dầu khí năm 2015 giảm mạnh khoảng 50-60% nhu cầu tiêu thụ so với năm 2013 và 2014, trong khi đó vẫn chưa mở rộng cung cấp cho thị trường thức ăn gia súc và tẩm lợp, mặc dù năm nay đã cung cấp được cho Công ty Nam Việt sử dụng sản phẩm Bentonite dùng trong tẩm lợp nhưng cũng chi tiêu thụ được với số lượng nhỏ, còn các khách hàng bán lẻ khác ít do công tác thu hồi công nợ khó khăn.
 - **Đối với sản phẩm Xi măng G:** Tuy ngày 18/2/2015 DMC đã được Viện dầu Mỏ Hoa Kỳ (API) cấp chứng chỉ API Monogram cho sản phẩm Xi măng G nhưng do các hợp đồng của nhà thầu làm dịch vụ bơm trám giếng khoan như BJ – PVD, Halliburton, Schlumberger đã có hợp đồng với PVEP, PVEP – POC, JOC là cung cấp Xi măng ngoại nhập. Do vậy DMC Miền Nam đã đàm phán đổi với từng khách hàng để giới thiệu sản phẩm sau khi đã đạt được chứng chỉ Monogram API. Đồng thời thuyết phục BJ – PVD, Halliburton, Schlumberger thay đổi đơn pha chế phụ gia khi bơm trám phù hợp với Xi măng G của DMC. Và năm 2015, ngoài khách hàng truyền thống là Công ty BJ PVD Drilling, Công ty DMC Miền Nam đã cung cấp được 350 tấn cho Công ty Halliburton và 190 tấn cho VSP là 2 khách hàng mới sử dụng sản phẩm Xi măng G của DMC Miền Nam sau khi có chứng chỉ API từ tháng 2/2015. Tuy nhiên trong giai đoạn hiện nay rất nhiều giàn khoan tạm ngưng hoạt động nên để sản xuất và tiêu thụ hết số lượng theo kế hoạch là rất khó.
 - **Đối với sản phẩm Super Lub:** Do từ cuối năm 2014 VSP thay đổi hệ dung dịch mới nên không sử dụng sản phẩm của DMC Miền Nam và hiện tại bộ phận Kỹ thuật Công ty đã nghiên cứu thành công, sản phẩm đạt chất lượng theo tiêu chuẩn của VSP.
- **Đối với lĩnh vực kinh doanh thương mại:** Đây là lĩnh vực mang lại doanh thu cao cho Công ty, tuy nhiên hoạt động này mang lại lợi nhuận thấp và tiềm ẩn nhiều rủi ro trong kinh doanh.
- **Về lĩnh vực đầu tư:**
- Do nhu cầu thực tế hoạt động sản xuất kinh doanh, hiệu quả kinh tế và kinh phí đầu tư. Trong năm 2015 DMC Miền Nam chưa đầu tư 1 tỷ đồng mua xúc theo kế hoạch.
 - Đầu tư dự án Khu căn cứ hậu cần Logistic tại 24/8 Lê Thánh Tông: Hiện tại đã hoàn thành dự án trình Hội đồng Quản trị và Tổng Công ty nhưng do chưa duyệt kinh phí đầu tư nên dự án vẫn chưa được thực hiện.

PHẦN II
KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2016

I. NHIỆM VỤ VÀ CÁC CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2016

1. Căn cứ xây dựng kế hoạch

- Căn cứ xây dựng kế hoạch 5 năm 2016-2020 của Công ty Cổ phần Hóa phẩm Dầu khí DMC Miền Nam theo Công văn số 396/DMCS-KTKH gửi Tổng Công ty ngày 17/10/2014;
- Căn cứ xây dựng kế hoạch của Công ty DMC Miền Nam theo Công văn số 67/DMCS-KTKH gửi Tổng Công ty ngày 23/02/2016;
- Căn cứ Nghị quyết số 437/NQ-DMC ngày 23/3/2016 của Hội đồng quản trị Tổng Công ty DMC về việc chấp thuận Kế hoạch SXKD năm 2016 của Công ty Cổ phần Hóa phẩm Dầu khí DMC Miền Nam;
- Căn cứ những nghiên cứu, đánh giá thị trường và dự báo tình hình tiêu thụ sản phẩm của Công ty DMC Miền Nam.

2. Nhiệm vụ trọng tâm

- Tổ chức vận hành Nhà máy Hóa phẩm Dầu khí tại Cái Mép đảm bảo sản xuất ổn định, chất lượng và an toàn; Triển khai sản xuất thương mại sản phẩm mới Xi măng bền sunfat tại NM Cái Mép góp phần giảm chi phí và tận dụng tối đa công suất máy móc thiết bị;
- Đẩy mạnh công tác khai thác, phát triển thị trường tiêu thụ các sản phẩm sản xuất (Bentonite, Xi măng G, Silica Flour,...); đồng thời tìm kiếm cơ hội xuất khẩu các sản phẩm này. Cơ cấu lại các sản phẩm kinh doanh, tập trung mở rộng và phát triển kinh doanh các sản phẩm vào thị trường ngành xây dựng, phụ gia trong thức ăn gia súc và tấp lợp, ...;
- Tìm kiếm thêm nhà cung ứng nguồn nguyên liệu Clinker trong nước cũng như quốc tế đạt chất lượng sản xuất Xi măng G;
- Sắp xếp, bố trí lại hệ thống kho, bãi tại 24/8 Lê Thánh Tông - TP Vũng Tàu để sử dụng có hiệu quả trong công tác làm dịch vụ logistic;
- Kiểm soát tốt chi phí; quản lý và sử dụng vốn an toàn, đúng mục đích; đảm bảo hoạt động SXKD của đơn vị hiệu quả; Tăng cường kiểm soát dòng tiền, giảm thiểu tối đa các khoản nợ khói đòi;
- Phát huy tinh thần sáng tạo, tìm kiếm sản phẩm, dịch vụ mới; đưa ra các sáng kiến cải tiến và giải pháp thực hiện để gia tăng hiệu quả hoạt động;
- Đẩy mạnh hoạt động nghiên cứu khoa học, cải tiến, phát huy sáng kiến và ứng dụng khoa học công nghệ trong sản xuất ; Duy trì cải tiến và hoàn thiện hệ thống quản lý ISO 9000 - ISO 14000 - OHSAS 18000.

2. Các chỉ tiêu kế hoạch SXKD năm 2016

- Tổng sản lượng sản xuất: 13,878 tấn

- Tổng sản lượng tiêu thụ: 36,578 tấn

Trong đó:

+ Tiêu thụ từ sản xuất: 13,878 tấn

+ Tiêu thụ từ kinh doanh: 22.700 tấn

- Doanh thu: 350 tỷ đồng

Trong đó:

+ Doanh thu từ sản xuất: 44.6 tỷ đồng

+ Doanh thu từ kinh doanh: 288.9 tỷ đồng

+ Doanh thu từ dịch vụ: 16.5 tỷ đồng

- Lợi nhuận trước thuế: 0 tỷ đồng

- Nộp ngân sách nhà nước: 1.5 tỷ đồng

- Thu nhập bình quân: 6.6 triệu đồng/người/tháng

I. Giải pháp triển khai thực hiện kế hoạch SXKD năm 2016

1. Giải pháp về tổ chức sản xuất

1.1 Giải pháp về nguồn nguyên liệu:

- Nguyên liệu Bentonite cho sản xuất:

+ Tiếp tục hợp tác với Công ty cổ phần Hiệp Phú để mua sét nguyên liệu đảm bảo ổn định nguyên liệu lâu dài cho sản xuất Bentonite. Đồng thời tìm kiếm thêm một số Mỏ sét khác tại Lâm Đồng đảm bảo chất lượng nguyên liệu đầu vào;

+ Nhập khẩu thêm nguyên liệu sét Bentonite Ấn Độ để phối trộn với nguyên liệu trong nước đảm bảo sản phẩm đạt chất lượng cao và ổn định, đáp ứng yêu cầu của khách hàng;

- Nguyên liệu Clinke cho Xi măng G: Tiếp tục hợp tác với Viện Vật liệu Xây dựng-Bộ Xây dựng để sản xuất Clinke tại nhà máy Xi măng Kiện Khê Hà Nam, đảm bảo chất lượng Clinke cho sản xuất Xi măng G. Bên cạnh đó tìm thêm các đối tác khác có khả năng cung ứng nguyên liệu clinke đạt chất lượng, giá cả cạnh tranh;

- Đàm phán với các nhà cung ứng nguyên liệu, vận chuyển, bao bì giảm giá đầu vào nhằm giảm chi phí cấu thành giá sản phẩm.

1.2 Giải pháp về tổ chức sản xuất:

- Tiếp tục cải tiến quy trình công nghệ 03 dây chuyền sản xuất Bentonite, Xi măng G, Silica Flour tại Nhà máy HPDK Cái Mép;

- Nghiên cứu cải tiến quy trình công nghệ sản phẩm Bentonite khoan cọc nhồi đảm bảo chất lượng, giá cả cạnh tranh nhằm đáp ứng nhu cầu thị trường, giải quyết công ăn việc làm cho cán bộ CNV trong tình hình khó khăn hiện nay;

- Tổ chức vận hành, sản xuất ổn định các dây chuyền sản xuất tại Nhà máy Hóa phẩm Dầu khí tại Cái Mép; sản xuất các sản phẩm đạt tiêu chuẩn chất lượng, đáp ứng yêu cầu của khách hàng;

- Sản xuất thương mại sản phẩm mới Xi măng bền sunfat tại Nhà máy HPDK Cái Mép góp phần giảm chi phí và tận dụng tối đa công suất máy tại các dây chuyền sản xuất tại Nhà máy HPDK Cái Mép;
- Tiếp tục rà soát lại định mức kinh tế kỹ thuật;
- Giảm đơn giá tiền lương trên một tấn sản phẩm về lương tối thiểu 3.5 tr./đ/người/tháng đối với các sản phẩm mới như: sản phẩm Xi măng bền sunfat và Bentonite khoan cọc nhồi.

2. Giải pháp về thị trường

➤ Thị trường Xi măng G:

- Tiếp tục phối hợp với khách hàng Halliburton, Schlumberger, BJ-PVD nghiên cứu điều chỉnh phụ gia, thay đổi đơn pha chế bơm trám xi măng khi sử dụng Xi măng G của DMC ở điều kiện nhiệt độ, áp suất và độ sâu khác nhau của giếng khoan.
- Thị trường PVEP: Trên cơ sở kế hoạch khoan hàng năm đã được Tập đoàn phê duyệt, tiếp tục chủ động gặp các nhà thầu PVEP-POC, Biển Đông –POC và các JOC giới thiệu sản phẩm Xi măng G của DMC, đồng thời đề nghị các khách hàng sử dụng Xi măng G của DMC thay thế sản phẩm Xi măng ngoại nhập mà khách hàng đã sử dụng.
- Thị trường VSP: Hiện nay VSP đang thực hiện bơm trám Xi măng nóng, Xi măng nhẹ. Tuy nhiên trong thời gian vừa qua VSP đã đề nghị DMC Miền Nam gửi mẫu Xi Măng G để phân tích và nghiên cứu phụ gia cho thích hợp để dần thay thế Xi Măng hiện tại bằng Xi Măng G của DMC. Do đó, DMC Miền Nam đang tiếp tục làm việc các bộ phận chuyên môn của VSP để đưa ra các giải pháp kỹ thuật tốt nhất cho VSP khi thay Xi Măng nóng, nhẹ hiện tại bằng Xi Măng G của DMC trên cơ sở cùng với VSP nghiên cứu phụ gia Xi Măng G hoặc cùng với các nhà thầu như BJ-PVD, NACO Schlumberger nghiên cứu để đưa ra các giải pháp kỹ thuật tốt nhất cho VSP lựa chọn để thay thế. Đồng thời đã gửi mẫu Xi Măng G cho Phòng già cổ giếng khoan – Xi Nghiệp Khoan và Sửa giếng để nghiên cứu phụ gia phù hợp với Xi Măng G của DMC để dần thay thế hệ Xi Măng của VSP, theo kế hoạch VSP sẽ thử nghiệm công nghiệp khoảng 2-3 giếng dùng Xi Măng G của DMC trong quý 4/2016.
- Đối với các chủ mỏ khác như: Talisman, Công ty dầu khí Việt - Nhật; Petronas; Murphy, Rosnest, idemitsu...vv. Phối hợp chặt chẽ với các nhà thầu dầu khí như BJ-PVD; Schlumberger; Halliburton để cùng phối hợp giới thiệu sản phẩm Xi Măng G cho các khách hàng và đề nghị các khách hàng ưu tiên sử dụng sản phẩm của DMC sản xuất.
- Thị trường xuất khẩu: DMC Miền Nam đã chào hàng Xi Măng G sang cho các đối tác Lào, Singapore. Tại Lào, đối tác đã đồng ý sử dụng Xi Măng G của DMC. Tại Singapore, Công ty DMC Miền Nam đang đàm phán với khách hàng về giá bán sản phẩm này. DMC Miền Nam Phối hợp với Chi nhánh DMC Thành Phố Hồ Chí Minh cùng nghiên cứu tìm kiếm thị trường Trung Đông, Đông Nam Á để tìm cơ hội xuất khẩu sản phẩm Xi măng G.

➤ Thị trường Xi măng bền sunfat:

Đây là sản phẩm cung cấp cho các công trình chống nhiễm mặn. Hiện nay trên thị trường có nhiều loại sản phẩm Xi măng bền sunfat khác nhau, do Tập đoàn đa quốc gia Holcim, Laparge, Công ty CP Xi măng Sài Gòn sản xuất với giá thành rất thấp. Năm 2016 vì thị trường tiêu thụ sản phẩm Xi măng G giảm sút, do vậy DMC Miền Nam phải đẩy mạnh tìm kiếm thị trường tiêu thụ sản phẩm Xi măng bền sunfat để thay thế. Hiện tại Công ty DMC Miền nam đã ký được hợp đồng cung cấp 1.328 tấn cho bom trám giàn DK của VSP, và đang liên hệ với Quân chủng Hải Quân để cung cấp Xi măng bền sunfat cho các công trình ngoài biển đảo của Quân chủng Hải Quân, dự kiến cung cấp được khoảng 2000 tấn. Đồng thời Công ty DMC Miền nam đang làm việc với Công ty Khai thác Nước ngầm của Tỉnh Bà Rịa-Vũng tàu để cung cấp Xi măng bền sunfat để đúc các cầu kiện lấn biển.

➤ *Thị trường Bentonite:*

- Bentonite DK: Hiện nay DMC Miền Nam đang cung cấp cho Liên doanh Việt- Nga Vietsovpetro, Công ty MI Việt Nam và Công ty DMC WS là khách hàng đang thực hiện dịch vụ dụng dịch khoan. Công ty DMC Miền Nam đang cung cấp khoảng 80% thị phần và sẽ tiếp tục bám sát, duy trì thị phần trong lĩnh vực này. Tuy nhiên, trong năm 2016 do VSP sử dụng hệ dụng dịch gốc Polyme nên sử dụng ít Bentonite API trong hệ dụng dịch của VSP; còn Công ty MI Việt Nam và Công ty DMC WS do kế hoạch khoan của Tập đoàn thay đổi nên dự kiến cũng sử dụng không nhiều nên dự kiến trong năm 2016 chỉ có thể cung cấp được khoảng 3000 tấn Bentonite DK.
- Bentonite Khoan cọc nhồi: Sản phẩm này chủ yếu cung cấp cho thị trường xây dựng, giao thông, cầu đường. Đây là thị trường có nhu cầu tiêu thụ lớn nhưng tính cạnh tranh về giá thành sản phẩm rất cao do phải cạnh tranh trực tiếp với các đơn vị tư nhân sản xuất nên giá thành thấp; đồng thời việc thu hồi công nợ có nhiều rủi ro. Hiện nay do thị trường Bentonite cho Đầu khí giám nhận DMC Miền Nam xác định phải đẩy mạnh tiêu thụ Bentonite cho lĩnh vực này, dự kiến có thể cung cấp được 1000 tấn để bù lại phần thiếu hụt trong thị trường Đầu khí
- Thị trường Bentonite cho thức ăn gia súc: thị trường này tiêu thụ không lớn, giá thành rẻ. Trước đây DMC Miền Nam đã từng cung cấp cho thị trường này, tuy nhiên do khó cạnh tranh về giá với các Công ty tư nhân. Nhưng DMC Miền Nam sẽ cải tiến công nghệ, giảm giá thành sản phẩm để tăng tính cạnh tranh của sản phẩm đối với thị trường này.

➤ *Thị trường Silica Flour:* Đây là sản phẩm được sử dụng cùng sản phẩm Xi măng G, do vậy sản lượng tiêu thụ sản phẩm này trong năm 2016 cũng sẽ giảm tương ứng. Hiện nay DMC Miền Nam đang cung cấp 100% thị phần cho dịch vụ bom trám giếng khoan tại thềm lục địa Việt Nam. DMC Miền Nam đang làm việc với Công ty Haliburton để có thể cung cấp sản phẩm này ra khu vực Đông Nam Á.

➤ *Thị trường dầu bôi trơn:* Ngoài khách hàng truyền thống như VSP cho phụ gia bôi trơn trong dung dịch khoan, tích cực phát triển thêm thị trường cho bôi trơn khuôn gạch nung cao cấp.

➤ *Thị trường sản phẩm khác:*

Tìm hiểu nhu cầu khách hàng để kinh doanh và gia công thêm các sản phẩm khác nhằm đảm bảo doanh thu và lợi nhuận theo kế hoạch.

3. Giải pháp về dịch vụ Logistic

- Xây dựng bộ phận Logistic độc lập với đội ngũ nhân sự có kinh nghiệm và chuyên môn, làm việc chuyên nghiệp đáp ứng yêu cầu khách hàng.
 - Tìm kiếm khách hàng để khai thác triệt để các kho thương mại tại Nhà máy Hóa phẩm Dầu khí Cái Mép.

4. Giải pháp về tổ chức nguồn lực

- Tiếp tục sắp xếp lại tổ chức các bộ phận chuyên môn phù hợp với tình hình thực tế của công ty.
 - Xây dựng chính sách thu hút nhân tài, thu hút lao động có trình độ cao vào các lĩnh vực: kinh doanh, kỹ thuật có trình độ chuyên môn cao đáp ứng nhu cầu phát triển của Công ty; Xây dựng quy chế khen thưởng và xử phạt của Công ty nghiêm túc, rõ ràng và minh bạch.
 - Định biên lao động giảm 10% nhân lực hiện có phù hợp với tình hình thực tế hoạt động SXKD của Công ty. Đồng thời tiếp tục rà soát lại công tác định biên lao động theo hướng nghiên cứu chia việc nếu tình hình khó khăn còn kéo dài.

5. Giải pháp về vốn, tài chính

- Tích cực phối hợp với Tổng công ty để hoàn thiện các thủ tục về thoái vốn của Tổng Công ty DMC tại DMC - Miền Nam và tăng vốn điều lệ theo lộ trình của Tổng Công ty. Đồng thời thực hiện các bước theo quy định để tiếp nhận Nhà máy HPDK Cái Mép.
 - Tiếp tục rà soát và hoàn thiện các quy chế về quản lý tài chính; chi tiêu nội bộ nhằm kiểm soát chặt chẽ chi phí sản xuất, chi phí quản lý để giảm giá thành sản phẩm và sử dụng vốn có hiệu quả; Xây dựng và thực hiện thí điểm khoán quỹ lương cho Bộ phận Kinh doanh.
 - Để đảm bảo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2016 không lỗ với sản lượng sản xuất và tiêu thụ từ sản xuất đạt 13,878 tấn, Đề nghị Tổng Công ty cho thuê Nhà máy Cái Mép với giá thuê 3,6 tỷ đồng/năm trong năm 2016.

Trên đây là Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2015 và kế hoạch, nhiệm vụ trọng tâm SXKD năm 2016 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;
 - Tổng Công ty DMC (để b/c);
 - HQQT DMC Miền Nam (để b/c);
 - Ban GD DMC MN;
 - Lưu KTKH, VT.



Lê Phong Việt Hưng