

**BÁO CÁO KẾT QUẢ SX-KD NĂM 2015 VÀ NHIỆM KỲ 2011-2015  
VÀ PHƯƠNG HƯỚNG SXKD NHIỆM KỲ 2016-2020**

**I/ Kết quả Hoạt động Sản xuất kinh doanh năm 2015**

**\* Thuận lợi:**

- Năm 2015, nền kinh tế tiếp tục phục hồi và tăng trưởng. Lãi suất cho vay ổn định và có xu hướng hạ, điều kiện cho vay thông thoáng hơn nên tạo điều kiện các doanh nghiệp mạnh dạn đầu tư các công trình cơ sở hạ tầng về giao thông, thủy lợi, thủy điện, bất động sản... đồng loạt được khởi công trên cả nước.

- Bên cạnh đó, do Nhà nước có chính sách kiên quyết trong xử lý trong phương tiện vận tải quá khổ, quá tải... nên nhu cầu mua sắm phương tiện vận tải tăng mạnh cũng góp phần kích cầu, từ đó tạo thuận lợi cho hoạt động kinh doanh chính của Công ty có phần tăng trưởng.

**\* Khó khăn:**

- Giữa năm, tình hình kinh tế thế giới chuyển biến xấu, TQ phá giá đồng Nhân dân tệ, kéo theo các nước, trong đó có VN cũng phá giá đồng nội tệ của mình, để tránh bị ảnh hưởng trong xuất khẩu.

- Giá xăng dầu, cao su liên tục giảm, ảnh hưởng lớn đến hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu.

- Tình hình cạnh tranh giữa các đơn vị kinh doanh cùng ngành hàng ngày càng gay gắt hơn, với nhiều chính sách giá ưu đãi, tín dụng trong bán hàng.

- Chính sách của TP trong việc quản lý đất đai thiếu linh hoạt gây khó khăn trong việc kinh doanh cho thuê kho bãi của công ty.

**1/ Kết quả thực hiện năm 2015:**

Đơn vị tính: Tỷ đồng

TT	Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2015	Thực hiện năm 2015		% So với năm 2014
			TH năm 2015	%TH so KH	
1	Vốn điều lệ	41	42		
2	Tổng doanh thu	160	238.95	149,34	131,68
3	Lợi nhuận sau thuế	1,2	1,265	105,42	795,59
4	Lao động bình quân	53	47	88,68	97,91
5	Tiền lương bình quân (Tr.đ/người/tháng)	5	5.7	114,00	132,55

## **2. Các hoạt động SX-KD chính:**

- Cuối năm 2014 và đầu năm 2015 nhu cầu thị trường về xe đầu kéo và somi rơmooc tăng, Công ty đã có kế hoạch nhập khẩu có chọn lọc chủng loại hàng và đã đề ra một số giải pháp đẩy mạnh bán hàng, tiếp cận và tham gia đấu thầu các công trình dự án có nhu cầu lớn thiết bị, phương tiện vận tải. Tạo mối quan hệ tốt với các đại lý chuyên cung cấp phương tiện vận tải, thiết bị chuyên dùng... để có nguồn hàng tham gia đấu thầu cung cấp cho các công trình... Bên cạnh đó, tận dụng lợi thế về giấy phép nhập khẩu do Cục Đăng kiểm Việt nam cấp triển khai nhập khẩu ủy thác ô tô. Trong năm đã xuất bán được 72 xe các loại, trị giá đạt 54 tỷ đồng.

- Việc kinh doanh đại lý xe du lịch MITSUBISHI cũng gặp nhiều thuận lợi, nhờ có những thay đổi mạnh mẽ về nhân sự, chính sách bảo hành, chăm sóc khách hàng, dịch vụ hậu mãi, quảng cáo, tổ chức sự kiện và nhất là những dòng xe được nhập khẩu trực tiếp từ Nhật bản và Thái lan với nhiều mẫu mã mới, đẹp, có sức cạnh tranh cao nên đã có tác động rất lớn đến kết quả bán hàng khả quan của Trung tâm ô tô MITSUBISHI, trong năm 2015 đã bán được 156 chiếc Mitsubishi các loại, doanh thu đạt 97 tỷ; tăng gần 3 lần so với năm 2014.

- Liên kết liên doanh để xuất khẩu cao su được 2.296 tấn; ước doanh thu đạt 76,56 tỷ đồng. Việc Hợp tác XK cao su tuy lợi nhuận không cao nhưng ổn định, tạo công ăn việc làm cho người lao động, có nguồn thu ngoại tệ tạo thuận lợi cho nhập khẩu, việc hợp tác XK cao su qua nhiều năm tiến triển tốt. Song việc hợp tác XK cao su tăng trưởng nhanh nhưng giải pháp quản lý tiền hàng chưa thực sự an toàn, nên từ quý III, công ty đã tạm ngừng ký thêm các HĐ xuất khẩu, để tìm các biện pháp tốt hơn trong quản lý tiền hàng khi ứng vốn mua cao su, mới cho phép ký tiếp các HĐ mới.

- Tuy mất gần 6 tháng xây dựng lại nhà xưởng, song Dịch vụ sửa chữa ô tô, thay thế phụ tùng, linh kiện theo xe tại Trung tâm Ô tô Daesco cũng phát triển tốt, doanh thu đạt 5,96 tỷ đồng.

- Hoạt động cho thuê kho bãi và khai thác cơ sở vật chất hiện có của Công ty được duy trì tốt, tỷ lệ diện tích kho kín cho thuê luôn đạt trên 90%, năm 2015 doanh thu đạt 4,66 tỷ đồng. Lợi nhuận đạt 800 triệu đồng, so cùng kỳ năm 2014 tăng hơn 2 lần.

- Cuối năm 2014, UBND TP Đà Nẵng ra quyết định thu hồi đất Hòa Hiệp, lý do công ty cho thuê lại mặt bằng không đúng theo qui định của TP, Công ty đã nhiều lần kiến nghị UB giữ lại quyền thuê đất tại Hòa Hiệp và đến cuối năm 2015 UB Tp mới có quyết định thu hồi QĐ thu lại đất, thay bằng quyết định xử phạt.

## **3. Công tác tài chính kế toán:**

- Công tác tài chính kế toán hoạt động ổn định, đảm bảo các nguyên tắc của chế độ tài chính kế toán hiện hành theo đúng quy định của Nhà nước; xây dựng và giám sát việc thực hiện các định mức, quy chế, quy định nội bộ trong lãnh vực kế toán; Định kỳ thực hiện lập Báo cáo Tài chính kịp thời, chính xác.

- Thu xếp kịp thời các nguồn vốn phục vụ cho nhu cầu SXKD khi phương án đã được duyệt.

- Trong năm đã hoàn thuế 100% số tiền đề nghị do đã tổ chức tốt hạch toán kế toán, báo cáo thuế, kiểm tra, luân chuyển và lưu giữ các chứng từ kế toán theo đúng quy định của Nhà nước.

- Quản lý hàng tồn kho: Các hàng thiết bị tồn kho bồn trộn, Máy khoan cọc nhồi, cao su tự doanh, Công ty đã có chủ trương cân đối với tình hình thị trường, nhu cầu, chất lượng để xây dựng giá bán hợp lý, đẩy mạnh chào bán.

- Quản lý công nợ: Hằng tuần họp giao ban thường xuyên đốc thúc thu hồi công nợ nhất là công nợ mới phát sinh. Công nợ Hải Thịnh đã có Quyết định của Tòa án đang cùng với thi hành án xác minh tài sản để thu hồi. Các công nợ quá hạn khác tiếp tục thu hồi. Trong năm đã thu hồi được: 544,28 triệu đồng tiền nợ quá hạn...

#### **4. Công tác tổ chức, hành chính, lao động tiền lương, công tác đào tạo.**

- Về tổ chức: Cuối năm 2014, số lượng CBCNV Công ty: 48 người, trong đó 34 người đóng BHXH. Đầu năm Công ty đã chấm dứt HĐ với số NV bảo vệ kho Thọ Quang và ký HĐ thuê Công ty Bảo vệ. Trong năm có 04 CBNV xin nghỉ việc, tuyển dụng mới 02 NV. Tuy nhiên, do môi trường làm việc chưa thông thoáng, thu nhập thấp, nội dung công việc chưa cụ thể nên chưa thu hút được lực lượng lao động trẻ, có trình độ. Bình quân tuổi lao động hiện nay của Công ty tương đối cao. Lương bình quân 5,7 triệu đồng/người/tháng.

- Từ đầu năm, Công ty đã tổ chức Hội nghị người lao động 2015 và đã ban hành được Quy chế Đối thoại và Bầu được Tổ đối thoại gồm 5 CBCNV đại diện cho tập thể người lao động. Tuy nhiên, Công ty vẫn chưa tổ chức được đối thoại định kỳ hằng quý theo quy định.

#### **5. Các công tác khác:**

- Căn cứ Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2015 tổ chức ngày 16/3/2015 về Kế hoạch phát hành cổ phiếu riêng lẻ thêm 1 tỷ đồng để đầu tư xây dựng nhà xưởng bảo hành tại Trung tâm ô tô Daesco tăng vốn Điều lệ từ 41 tỷ lên 42 tỷ đồng. Công ty đã triển khai thực hiện làm thủ tục với UBCKNN và đã được UBCKNN chấp nhận việc tăng vốn phát hành riêng lẻ thêm 1 tỷ đồng thành công. HĐQT ra Nghị quyết Vốn điều lệ của Công ty là 42 tỷ đồng và được Sở KHĐT Thành phố Đà Nẵng thay đổi Giấy chứng nhận kinh doanh Công ty cổ phần vốn điều lệ 42 tỷ đồng và thực hiện đăng ký lưu ký chứng khoán tại Trung tâm Lưu ký chứng khoán và Sở GDCK Hà Nội.

- Sử dụng đúng vốn huy động từ phát hành cổ phiếu riêng lẻ 1 tỷ đồng để đầu tư xây dựng xưởng sửa chữa bảo hành sửa chữa ô tô tại Trung tâm ô tô Daesco.

- Đã hoàn thành việc xây dựng nhà xưởng tại Trung tâm ô tô Daesco và đưa vào sử dụng theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2015.

- Căn cứ ĐHĐCĐ thường niên 2015, Công ty đã ban Điều lệ Tổ chức và hoạt động theo Thông tư 121-2012/TT-BTC ngày 26/07/2012 của Bộ Tài chính.

## **II. Kết quả SX Kinh doanh nhiệm kỳ 2011-2015:**

### **1. Tình hình chung:**

Nền kinh tế cả nước diễn ra với nhiều khó khăn hơn dự báo. Ảnh hưởng tiêu cực của tình hình kinh tế thế giới đến nền kinh tế trong nước cùng với những biến động phức tạp của thị trường, những bất ổn của nền kinh tế vĩ mô cùng với việc thắt chặt tài khóa và tiền tệ trong nước để kiềm chế lạm phát nên gặp nhiều khó khăn. Những khó khăn trên cùng với yếu kém nội tại: đầu tư vốn cho bất động sản, thiết bị tồn kho ứ đọng, công nợ... chưa khắc phục được là nguyên nhân ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, năm 2012, 2013 là 2 năm những đầy khó khăn của Công ty. Trong

nhiệm kỳ năm năm vừa qua, Hội đồng quản trị và Ban điều hành, đã tăng cường công tác quản trị, bám sát thực tiễn từng bước giải quyết dần các khó khăn vướng mắc, đồng thời điều chỉnh các mục tiêu kinh doanh, định hướng phát triển phù hợp với tình hình mới, bằng các biện pháp:

- Sau khi đổi tên Công ty CP Thiết bị Phụ tùng Đà Nẵng thành Công ty CP Máy – Thiết bị Dầu khí Đà Nẵng, Công ty đã từng bước sắp xếp lại tổ chức bộ máy: Sáp nhập 2 phòng KD thành Phòng KDXNK, sáp nhập 2 Trung tâm Hino và Mitsubishi thành Trung tâm ô tô Daesco, giải thể 2 Chi nhánh tại TpHCM và Hà Nội.

- Thu hẹp hoạt động kinh doanh các mặt hàng thiết bị phụ tùng, tập trung ưu tiên giải phóng hàng tồn kho, hạn chế nhập khẩu. Một số thiết bị thi công tồn kho do không có nhu cầu, phải bán lỗ để thu hồi vốn. Trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho lô hàng chậm luân chuyển tại Thành phố HCM trên 4,6 tỷ. Đã xuất bán được 17 tỷ trong tổng số 24 tỷ hàng tồn kho chậm luân chuyển, lỗ 2 tỷ sau khi đã trích dự phòng;

- Thực hiện tìm kiếm mặt hàng và thị trường mới, từ năm 2013 Công ty đã bước đầu triển khai việc hợp tác liên kết và tự doanh xuất khẩu cao su, trong 3 năm việc hợp tác đã tăng được doanh thu và có lãi, song nhận thấy kinh doanh cao su với hình thức này tiềm ẩn rủi ro do chưa thực sự chủ động trong kinh doanh, nên cuối năm 2015, Công ty đã tạm ngừng việc hợp tác trên để thu hồi tiền vốn và thay đổi phương thức hợp tác đảm bảo quản lý tốt tiền, hàng mới có thể tiếp tục hợp tác xuất khẩu cao su.

- Năm 2014 cải tạo nâng cấp showroom Trung tâm ô tô Daesco và năm 2015 xây dựng lại xưởng bảo hành và sửa chữa ô tô theo cam kết với Mitsubishi, quảng bá, tổ chức sự kiện tiếp thị nên đã đạt hiệu quả tốt trong bán hàng Mitsubishi, tăng trưởng mạnh về doanh thu và lợi nhuận.

- Năm 2013 đầu tư tiếp 4.000m2 kho kín tại Kho Thọ Quang với tổng trị giá 4,5 tỷ đồng, để tăng diện tích cho thuê, hiện nay đã khai thác trên 90% kho kín tại kho Thọ quang.

- Công tác quản lý vốn và tài chính tín dụng: Trong nhiệm kỳ qua đã thu hồi công nợ khó đòi hơn 6,8 tỷ đồng trên tổng số 9,8 tỷ và đến nay đã trích dự phòng công nợ 2,2 tỷ đồng trên tổng nợ 2,9 tỷ.

- Đưa cổ phiếu công ty (mã chứng khoán DAS) lên sàn chứng khoán UpCOM.

- Phát hành thành công tăng vốn điều lệ thêm 1 tỷ: Vốn điều lệ công ty là 42 tỷ đồng.

## 2. Kết quả SX Kinh doanh nhiệm kỳ 2011-2015 như sau:

(ĐVT: tỷ đồng)

TT	Nội dung	2011	2012	2013	2014	2015
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	230,66	78,39	105,82	181,46	238,95
2	Lợi nhuận trước thuế	10	-3,192	-1,953	0,212	1,265
3	Lợi nhuận sau thuế	6,873	-3,192	-2,283	0,159	1,265
4	Cổ tức (%/năm)	10	0	0	0	0

### Đánh giá:

Trong nhiệm kỳ 5 năm năm 2011-2015 do ảnh hưởng suy thoái kinh tế, Công ty đã gặp nhiều khó khăn, tập trung xử lý hàng tồn kho thiết bị tại Tp HCM, để thu hồi vốn, thu

hồi công nợ, nên kết quả kinh doanh 2 năm 2013 và 2014 thua lỗ, tuy 2 năm 2014 và 2015 có lãi song vẫn chưa đủ bù lỗ cho các năm trước để lại.

Do đó nhiệm kỳ 2011-2015 Công ty không hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch do ĐHCĐ giao. Lợi nhuận lỗ, không có cổ tức nhiều năm liên tục.

### **3. Những yếu kém tồn tại:**

Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2015 tuy đạt các chỉ tiêu về doanh thu, lợi nhuận so với kế hoạch đã được Đại hội đồng cổ đông thường thông qua. Song chưa bù lỗ hết các lỗ lũy kế các năm trước để lại. Chúng ta cần nghiêm túc, nhìn nhận một số tồn tại và nguyên nhân trong nhiệm kỳ qua, cụ thể như sau:

- Kinh doanh ngành hàng Thiết bị và phụ tùng xác định là ngành hàng chủ lực, song ngoài các thương hiệu Mitsubishi, Howo, Kamaz, XCML... công ty đang kinh doanh, việc tìm thêm các thương hiệu lớn, mới, ngành hàng phụ tùng... để trở thành mặt hàng chiến lược còn yếu.

- Tổ chức bộ máy tuy đã được sắp xếp lại một cách tinh gọn, hợp lý, song nhân sự cho các bộ phận chính còn thiếu và yếu, cán bộ lãnh đạo các cấp phần lớn tuổi cao, lực lượng dự bị mỏng, thiếu.

- Tồn tại lớn nhất hiện nay là vấn đề hàng hóa ứ đọng kém phẩm chất tồn kho, giá bán thấp hơn nhiều so với giá thành và khó bán, các thiết bị xây dựng đã qua sử dụng rất khó tiêu thụ.

- Công tác thu hồi công nợ đã được duy trì thường xuyên, tích cực, song việc thu hồi công nợ vẫn còn thấp, một số doanh nghiệp khó khăn trong SX kinh doanh nên chỉ trả dần. Một số đối tác nợ tiền Công ty kinh doanh thua lỗ nên khả năng trả nợ kém, kéo dài đã ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh do phải trả chi phí kho bãi và lãi vay ngân hàng.

- Trong chỉ đạo đã kiên quyết không để xảy ra công nợ mới, song việc bán hàng tồn kho, quản lý tài sản và hồ sơ pháp lý thế chấp kém, đã làm phát sinh thêm công nợ mới tại Phòng KDXNK và CN Hà Nội.

- Nguồn vốn lưu động phục vụ cho hoạt động SXKD còn hạn hẹp, chủ yếu là vay ngân hàng, một phần là do công nợ quá hạn kéo dài.

### **4. Nguyên nhân:**

#### ***Về khách quan:***

- Từ năm 2011 đến nay, do tình hình kinh tế có nhiều khó khăn đã ảnh hưởng tiêu cực đến hoạt động của các doanh nghiệp nói chung và các doanh nghiệp kinh doanh ngành thiết bị phụ tùng nói riêng.

- Các chính sách điều hành kinh tế của nhà nước và địa phương còn nhiều bất cập, nhất là trong chính sách về thuế TNDN, XNK, thu thuế và thoái thu thuế, chính sách về quản lý đất đai, tạo điều kiện cho cạnh tranh không lành mạnh giữa các doanh nghiệp, doanh nghiệp tuân thủ nghiêm túc thường bị thua thiệt.

- Công tác thu hồi công nợ gặp nhiều khó khăn do trình tự, tổ tụng phức tạp, xét xử qua nhiều cấp... việc xử lý công nợ còn nhiều vướng mắc, đặc biệt là các khoản công nợ từ giai đoạn trước khi cổ phần hóa doanh nghiệp chuyển sang do thời gian quá dài, một số khách hàng nợ hiện không còn hoạt động, không có khả năng thanh toán dẫn đến công tác thu thập hồ sơ, đối chiếu công nợ để xử lý gặp rất nhiều khó khăn.

- Do chủ trương cắt giảm đầu tư công, các dự án bất động sản tạm dừng hoặc giãn tiến độ, nhiều công trình xây dựng không có vốn để triển khai... bên cạnh đó phí trước bạ đối

với xe ô tô tăng cao và đề xuất thu phí hạn chế phương tiện cá nhân đã dẫn đến thị trường ô tô đóng băng và nhu cầu thiết bị xây dựng giảm mạnh.

**Về chủ quan:**

- Không dự báo được diễn biến của thị trường, và mức độ ảnh hưởng kéo dài của khủng hoảng kinh tế, nên trong kế hoạch ngắn hạn còn mang yếu tố chủ quan, duy ý chí.
- Việc xử lý hàng tồn kho khó bán còn chậm, nguyên nhân do nhu cầu thị trường, song về chủ quan chúng ta còn thiếu kiên quyết, chưa đề ra được các giải pháp hữu hiệu.
- Việc xác định Kinh doanh TBPT là ngành hàng chủ lực, song công tác quảng bá, tiếp thị hàng hóa chưa thực sự năng động, việc tạo thêm chân hàng, nhập khẩu hàng mới, việc đầu tư thêm showroom, nhà xưởng, kho bãi trưng bày, cũng thiếu mạnh dạn, nguồn hàng phục vụ cho kinh doanh vừa thiếu chủng loại, thiếu nơi trưng bày, khó cạnh tranh trên thị trường.
- Tính nhanh nhạy trong nắm bắt thị trường, tính linh hoạt trong SXKD còn chậm, còn nhiều bất cập và đôi lúc còn bị trì trệ làm ảnh hưởng đến cơ hội và làm giảm hiệu quả trong SXKD. Tính cạnh tranh của Công ty còn thấp, tham gia đấu thầu nhiều nhưng trúng thầu còn ít so với kế hoạch đặt ra.
- Công tác nghiên cứu phân tích thị trường và đặc biệt là công tác dự báo thị trường, giá cả còn nhiều hạn chế nên đã không đón đầu, tận dụng được những cơ hội trong kinh doanh nhằm đạt hiệu quả cao.
- Còn thụ động, dựa vào khách hàng truyền thống và các đại lý, còn e dè thiếu tích cực tìm kiếm khách hàng, mặt hàng và thị trường mới. Chưa tận dụng được lợi thế của việc kinh doanh trực tuyến, trong quảng bá và bán sản phẩm.

**III/ Phương hướng và Kế hoạch SXKD 5 năm 2016-2020:**

**Mục tiêu chung:**

*Kinh doanh ngành hàng TBPT vẫn là lĩnh vực kinh doanh chính và chủ lực của công ty, bên cạnh KD xuất khẩu nông lâm sản, mở rộng thêm ngành hàng mới, duy trì và phát triển tốt các kinh doanh dịch vụ sửa chữa ô tô, cho thuê văn phòng kho bãi. Nâng cao đời sống cho người lao động, nâng cao hiệu quả trong SXKD, đảm bảo có lãi và an toàn vốn.*

**1. Kế hoạch cụ thể:**

**Dự kiến Kế hoạch SXKD 2016-2020 như sau:**

*Đơn vị tính: Tỷ đồng*

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch năm				
		2016	2017	2018	2019	2020
1	Tổng doanh thu	180	200	220	250	280
2	Lợi nhuận trước thuế	1,6	2,5	3,5	4,5	6
3	Lợi nhuận sau thuế	1,6	2	2,8	3,6	4,8
4	Tỷ lệ chi trả cổ tức (%)	0	4	6	8	10