

**BÁO CÁO KẾT QUẢ SXKD NĂM 2019  
VÀ PHƯƠNG HƯỚNG SXKD NĂM 2020**

Kính gửi: Quý Cổ đông Công ty Cổ phần Máy – Thiết bị Dầu khí Đà Nẵng.

Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 được Quốc hội khóa XIII thông qua ngày 26/11/2014;

Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Máy-Thiết bị Dầu khí Đà Nẵng được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2018 thông qua ngày 11/4/2018;

Công ty CP Máy-Thiết bị Dầu khí Đà Nẵng kính báo cáo trước Đại hội kết quả SXKD năm 2019 và phương hướng SXKD năm 2020 như sau:

**I/ Kết quả Hoạt động Sản xuất kinh doanh năm 2019:**

Năm 2019, lĩnh vực kinh doanh ô tô trên thị trường có sự cạnh tranh gay gắt, tuy nhiên với định hướng HĐQT, sự lãnh đạo nhanh nhạy của Ban điều hành cùng với sự nỗ lực của toàn thể CBCNV, kết quả hoạt động trên các lĩnh vực kinh doanh của Công ty có sự tăng trưởng khả quan cả về Doanh thu và Lợi nhuận. Đặc biệt, với xu thế mới về thị hiếu của người tiêu dùng, dòng xe Xpander – là dòng xe bán chạy trong năm đã góp phần tạo nên kết quả kinh doanh năm 2019 thành công.

Với mức tăng trưởng doanh thu thực tế vượt gấp hơn hai lần so với năm 2018 và ba lần so với năm 2017, các kết quả thành công của năm 2019 trên đến từ những yếu tố thuận lợi và khó khăn, cụ thể sau:

**❖ Thuận lợi:**

- Công ty nhận được sự hỗ trợ, giúp đỡ từ Ban Lãnh đạo Công ty CP Máy -Thiết bị Dầu khí và Công ty TNHH Mitsubishi Việt Nam.
- Tập thể CBCNV đoàn kết, không ngừng nỗ lực phấn đấu. Các chỉ đạo của Hội đồng quản trị và Ban Giám đốc kịp thời, sát thực tế giúp cho công tác điều hành được thông suốt.
- Cơ sở vật chất kinh doanh của Công ty đã từng bước được nâng cấp đồng thời nhu cầu Khách hàng thuê kho bãi tại Đà Nẵng tăng rất cao đã tạo điều kiện thuận lợi cho công việc Kinh doanh cho thuê kho bãi của Công ty ổn định trong cả năm 2019.
- Đồng thời, Công ty đã tích cực kiện toàn bộ máy tổ chức, tinh gọn phòng ban, liên tục đào tạo tuyển dụng và đào tạo nhân sự cho bán hàng và dịch vụ chất lượng nhằm đáp ứng nguồn nhân lực đón nhận những thời cơ đang đến với Công ty.

Tất cả những yếu tố tích cực trên cùng góp phần vào sự phát triển ổn định, bền vững và tăng trưởng của Công ty trong năm 2019.

❖ **Khó khăn:**

Bên cạnh những thuận lợi trên, Công ty cũng gặp một số khó khăn nhất định làm ảnh hưởng không nhỏ đến tình hình hoạt động kinh doanh như:

- Thị trường kinh doanh ngành ô tô Mitsubishi bị cạnh tranh khốc liệt hơn về giá bán, chính sách khuyến mãi giữa các đại lý, cũng như số lượng đại lý đầu năm 2019 chỉ 29 đại lý thì con số này đến cuối năm là 35 đại lý. Thị phần bị chia nhỏ. Lượng xe bán vẫn phụ thuộc chủ yếu vào dòng xe Xpander.
- Chính sách bán hàng từ Nhà máy Mitsubishi Việt Nam áp dụng cho Đại lý không ổn định, cắt giảm nhiều quyền lợi của đại lý, đã làm cho tỷ suất lợi nhuận giảm mạnh.

**1. Kết quả thực hiện năm 2019:**

Sau những thuận lợi và khó khăn, Công ty đã đạt được các kết quả thực hiện năm 2019 như sau:

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị	Kế hoạch năm 2019	Thực hiện năm 2019	
				Giá trị	%so với KH năm
1	Tổng Doanh thu	Tỷ đồng	300,00	806,51	269%
2	Lợi nhuận trước thuế	Nt	1,65	3,41	207%
3	Lợi nhuận sau thuế	Nt	1,32	2,73	207%
4	Nộp ngân sách	Nt	1,20	3,30	275%
5	Giá trị đầu tư	Nt	6,50	5,99	92%
6	Cổ tức	%	3	3	100%

**2. Đánh giá các hoạt động SX-KD chính:**

Nhìn chung tình hình hoạt động SXKD năm 2019 phát triển vượt bậc so với kế hoạch đề ra. Doanh thu toàn Công ty đạt 806,51 tỷ, vượt 169% so với kế hoạch đề ra, lợi nhuận đạt 3,41 tỷ vượt 107% so với kế hoạch đề ra, trong đó:

*2.1. Hoạt động kinh doanh xe ô tô Mitsubishi*

Doanh thu toàn Công ty tăng mạnh là do Công ty đã tập trung vào đầu tư, nâng cấp cơ sở hạ tầng trong lĩnh vực dịch vụ và kinh doanh xe ô tô Mitsubishi, với 1.356 xe bán ra trong năm, doanh thu thực hiện 764,90 tỷ, chiếm tỷ trọng trên 95% so với doanh thu toàn Công ty.

*2.2. Hoạt động kinh doanh kho, cho thuê văn phòng*

Năm 2019, lĩnh vực hoạt động kinh doanh tại Kho Thọ Quang, và một phần diện tích cho thuê của Công ty tại số 53 Trần Phú – Đà Nẵng của Công ty tương đối ổn định. Đối với quyền thuê đất của Công ty đang sử dụng tại 495 Nguyễn Lương Bằng – Q Liên Chiểu – TP Đà Nẵng đến tháng 4/2019 hết hiệu lực thuê đất. Việc khai thác tại



đây ảnh hưởng doanh thu của các quý còn lại. Doanh thu cho hoạt động kinh doanh này đạt 5,89 tỷ.

### *2.3. Hoạt động bán hàng tồn kho máy móc thiết bị và phụ tùng*

- Hoạt động kinh doanh bán hàng tồn kho khó bán chậm luân chuyển: Trong năm 2019, Công ty đã bán được 07 bồn trộn bê tông, 08 somi romooc, 01 xe lu rung và 01 lô phụ tùng Hino, tổng doanh thu cả năm đạt 2,92 tỷ.
- Các mặt hàng tồn kho còn lại bao gồm 10 bồn trộn bê tông, 1 máy khoan cọc nhồi được Trung tâm kiểm định chất lượng đánh giá đã giảm cấp nên hầu như rất khó để thực hiện việc bán ra.

### **3. Công tác tài chính và thu hồi công nợ**

- Năm 2019, do nhu cầu vốn lưu động tăng cao nên Công ty rất tích cực chủ động quan hệ với các tổ chức tín dụng để thu xếp kịp thời các nguồn vốn phục vụ cho nhu cầu SXKD khi phương án đã được duyệt.
- Bên cạnh đó, Công ty đã căn cứ tình hình thị trường để xây dựng giá bán hợp lý đối với các mặt hàng tồn kho chậm luân chuyển, giảm tối thiểu mức lỗ nhằm mục tiêu thu hồi vốn để bổ sung vốn cho kinh doanh mặt hàng chủ lực.
- Công ty luôn chú trọng công tác thu hồi công nợ quá hạn, thường xuyên theo dõi, đối chiếu xác nhận công nợ với khách hàng, đôn đốc khách hàng thanh toán đúng hạn, trong năm 2019, không để phát sinh nợ quá hạn mới.

### **4. Công tác đầu tư xây dựng**

#### *4.1 Công tác đầu tư xây dựng mở rộng nhà kho số 1 - Kho Thọ Quang*

Công trình đầu tư xây dựng mở rộng nhà kho số 1 - Kho Thọ Quang đã được Công ty hoàn thành theo đúng quy định của pháp luật, quy chế của Công ty với vốn đầu tư 2,3 tỷ, và phân kho nâng mới đã được bàn giao cho khách hàng và đưa vào sử dụng, góp phần tăng doanh thu, lợi nhuận cho Công ty trong năm 2019.

#### *4.3 Công tác nâng cấp cải tạo trung tâm ô tô Daesco (Đà Nẵng)*

Công ty đã hoàn thành công tác đầu tư và đưa vào sử dụng trong năm 2019. Với một số nhận diện mới theo tiêu chuẩn của Hãng MMV, các danh mục về hồ sơ thanh toán, quyết toán cho các nhà thầu đang trong quá trình thực hiện thủ tục kiểm toán và chuẩn bị các hồ sơ pháp lý liên quan để hoàn thành dự án theo đúng quy định của pháp luật và quy chế của công ty.

### **5. Các công tác khác:**

- Tiếp tục tuyển dụng bổ sung nhân viên cho Phòng Tổng hợp để góp phần nâng cao chất lượng công tác Khôi văn phòng. Tiếp tục công tác tuyển dụng nhân sự cấp quản lý, tăng cường tuyển dụng thêm nhân viên kinh doanh cho các đơn vị trực thuộc để thực hiện các kế hoạch kinh doanh.
- Tổ chức thành công Hội nghị Tổng kết công tác SXKD 2019, triển khai kế hoạch 2020 và Hội nghị người lao động 2020;

10/10/2019

- Tổ chức sinh hoạt các ngày Quốc tế Phụ Nữ 8/3, Quốc tế Thiếu nhi 1/6, Ngày Phụ nữ Việt Nam 20/10 và du lịch CBCNV toàn Công ty tại Cù Lao Chàm, Ngày Thành lập Quân đội nhân dân Việt Nam 22/12.

## **II/ Phương hướng và kế hoạch SXKD năm 2020:**

Dự báo trong năm 2020, tình hình tiêu thụ ô tô tại thị trường Việt Nam sẽ giữ được đà tăng trưởng với các nhân tố tích cực. Vì vậy, các hãng xe đã không ngừng nỗ lực mang đến những sản phẩm mới, dịch vụ chất lượng và ưu đãi lớn hơn cho khách hàng. Tuy nhiên, thị trường sẽ xuất hiện nhiều hơn những yếu tố cạnh tranh mới, kể cả tác động tiêu cực của dịch bệnh ảnh hưởng nhiều đến thị trường tiêu dùng và dịch vụ, nhất là trong những tháng đầu năm 2020. Do vậy, cơ hội và thách thức luôn song hành và là áp lực đối với Công ty. Để vượt qua thách thức, thúc đẩy hoạt động kinh doanh Công ty tiếp tục phát triển, năm 2020 Công ty phấn đấu hoàn thành những mục tiêu, nhiệm vụ như sau:

### **1. Nhiệm vụ trọng tâm:**

- Quản lý hiệu quả hoạt động hai Trung tâm kinh doanh xe ô tô Mitsubishi tại thành phố Đà Nẵng và thành phố Huế, Nghiên cứu áp dụng các mô hình quản lý chuyên nghiệp, khai thác tối đa lợi thế về quy mô số lượng, có các giải pháp tăng cường năng lực cạnh tranh, giữ vững và phát triển thị trường thị phần. Mở rộng thị phần tại Thị trường Quảng Trị.
- Tiếp tục tái cơ cấu lĩnh vực kinh doanh theo hướng tập trung vào ngành nghề thế mạnh; Hợp tác với các đối tác trong lĩnh vực xuất khẩu lao động tại các thị trường Châu Á để đa dạng ngành nghề kinh doanh.
- Khai thác hiệu quả cơ sở vật chất sẵn có. Tìm kiếm đối tác để liên kết khai thác có hiệu quả hơn về diện tích đất dự phòng còn lại của Công ty tại Chi Nhánh Công ty tại Huế.
- Quyết liệt xử lý, thu hồi công nợ và hàng tồn kho.
- Tìm kiếm địa điểm, nghiên cứu phát triển đại lý xe ô tô Mitsubishi tại TP. Nha Trang, Khánh Hòa và các tỉnh Miền Trung, Tây Nguyên.
- Hoàn thành việc đầu tư cải tạo, nâng cấp nhà xưởng dịch vụ và văn phòng Trung tâm ô tô Daesco (Đà Nẵng); Nhận diện thương hiệu Trung tâm ô tô Daeso Huế và tiếp tục từng bước đầu tư hệ thống PCCC tại Kho số 10 Nguyễn Phục, Sơn Trà, Đà Nẵng.

### **2. Các chỉ tiêu kế hoạch SXKD năm 2020**

STT	Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2020
1	Tổng Doanh thu	Tỷ đồng	540,00
2	Lợi nhuận trước thuế	Nt	2,36
3	Lợi nhuận sau thuế	Nt	1,88
4	Nộp ngân sách nhà nước	Nt	2,00
5	Tổng giá trị đầu tư	Nt	18,70



STT	Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2020
-	Nâng cấp, cải tạo xưởng dịch vụ và văn phòng Trung tâm ô tô Daesco Đà Nẵng	Nt	15,70
-	Nâng cấp Trung tâm ô tô Daesco Huế theo nhận diện thương hiệu mới	Nt	1,80
-	Nâng cấp, cải tạo Kho Thọ Quang	Nt	1,20
6	Tỷ lệ chia cổ tức	%	4

### **3. Một số giải pháp chủ yếu để triển khai nhiệm vụ kế hoạch như sau:**

#### **3.1. Các giải pháp kinh doanh:**

- *Kinh doanh ô tô Mitsubishi:*

+ Đẩy mạnh và nâng cao công tác tiếp thị bán hàng, quảng cáo sản phẩm, chú trọng thực hiện tốt công tác chăm sóc khách hàng sau bán hàng để duy trì thị trường đang có và mở rộng thêm khách hàng mới tại Đà Nẵng và khu vực Miền Trung.

+ Cải tiến năng lực phục vụ và trang thiết bị đối với công tác dịch vụ sửa chữa bảo hành bảo dưỡng ô tô nói chung và ô tô Mitsubishi nói riêng để tăng lượng khách hàng đến sửa chữa dịch vụ.

+ Phối hợp với MMV nhằm tăng cường công tác đào tạo đội ngũ nhân viên bán hàng và dịch vụ, nâng cao năng lực cán bộ quản lý đầu ngành để phục vụ tốt công tác kinh doanh, dịch vụ Công ty.

+ Đến cuối năm 2019 đã có 35 đại lý nhà phân phối xe cho Hãng Mitsubishi trên cả nước, Trong đó miền Trung có 11 đại lý. Năm 2020, hãng MMV có kế hoạch tung thêm các sản phẩm mới đồng thời có nhiều chính sách hấp dẫn khuyến khích nhà đầu tư mở rộng thị trường, đặc biệt là các tỉnh, thành phố chưa có sự hiện diện của Mitsubishi như TP.Nha Trang tỉnh Khánh Hòa, TP.Đông Hà tỉnh Quảng Trị.... Công ty có kế hoạch tìm kiếm địa điểm nắm bắt chính sách cụ thể để lập phương án kinh doanh hiệu quả tại TP.Nha Trang và các tỉnh miền Trung.

- *Công tác khai thác cơ sở vật chất sẵn có.*

+ Bám sát tình hình gia hạn thuê đất của Công ty với UBND TP.Đà Nẵng tại 495 Nguyễn Lương Bằng để chủ động trong việc khai thác và sử dụng hiệu quả.

+ Nắm bắt tình hình khách hàng thuê kho, thuê văn phòng để chủ động trong việc gia hạn hợp đồng cũng như chăm sóc khách hàng chu đáo.

### **3.2. Các giải pháp về đầu tư xây dựng**

Năm 2020 Công ty dự kiến đầu tư với tổng mức đầu tư là 18,70 tỷ cho 03 dự án tại: Trung tâm ô tô Daesco (Đà Nẵng), Trung tâm ô tô Daesco Huế và Kho Thọ Quang. Trong đó vốn vay từ các tổ chức tín dụng là 70% tổng mức đầu tư trước thuế tương đương 11,90 tỷ, còn lại vốn chủ sở hữu tương đương 6,80 tỷ. Thời gian thực hiện từ tháng 4/2020 đến tháng 10/2020, bao gồm:

- **Công tác đầu tư dự án “Nâng cấp, cải tạo xưởng dịch vụ và văn phòng Trung tâm ô tô Daesco Đà Nẵng”:** Mức đầu tư dự kiến là 15,70 tỷ.

+ Dự kiến năm 2020 số lượng xe bán ra là 720 xe, số lượt xe vào xưởng dịch vụ là 6.000 lượt, lĩnh vực dịch vụ xe ô tô Mitsubishi còn tiếp tục tăng trưởng mạnh mẽ trong các năm kế tiếp. Với cơ sở hạ tầng như hiện tại (diện tích nhà xưởng 1.200 m<sup>2</sup>, trang thiết bị, số lượng nhân viên) không đáp ứng được mức tăng trưởng như trên.

+ Do vậy, Công ty cần đầu tư giai đoạn 2: Thi công lắp đặt nhà xưởng bằng thép tiền chế tăng diện tích sử dụng (từ 1 tầng lên 3 tầng) dự kiến từ 1.000m<sup>2</sup> lên 3.000 m<sup>2</sup>, và mua sắm bổ sung trang thiết bị ... để phục vụ hiệu quả chung.

- **Công tác đầu tư dự án “Nâng cấp Trung tâm ô tô Daesco Huế theo nhận diện thương hiệu mới”:** với mức đầu tư dự kiến là 1,8 tỷ.

MMV đã có công văn yêu cầu các đại lý thay đổi nhận diện thương hiệu mới (như nhận diện trung tâm ô tô Daesco Đà Nẵng đã triển khai giai đoạn 1). Việc thay đổi tiêu chuẩn không chỉ đáp ứng yêu cầu của hãng MMV mà còn tăng mức độ hài lòng của khách hàng và tạo thêm doanh thu trong công tác bán hàng. Do đó dự kiến việc cải tạo nhận diện này trong năm 2020 là cần thiết

- **Công tác đầu tư dự án “Nâng cấp, cải tạo Kho Thọ Quang”:** Mức đầu tư dự kiến là 1,2 tỷ.

Với nhu cầu thuê kho ngày càng tăng cùng với yêu cầu về cơ sở vật chất phải đảm bảo, đúng quy định theo yêu cầu của Luật PCCC và Công an PCCC TP. Đà Nẵng, năm 2020, Công ty tiếp tục dự kiến đầu tư từng bước thêm hệ thống PCCC tự động cho kho còn lại tiếp theo mà khách đang thuê và sửa chữa, thay thế bổ sung hệ thống mái tôn, máng xối tại kho số 1 do đã xuống cấp trầm trọng, nhiều vị trí hư hỏng nặng cần thay.

### **3.3. Các giải pháp tài chính và thu hồi công nợ:**

- Chủ động làm việc với các ngân hàng, tổ chức tín dụng để đảm bảo nguồn vốn cho hoạt động kinh doanh, thu xếp dòng tiền hợp lý để đảm bảo dòng vốn luân chuyển linh hoạt và hiệu quả.

- Đẩy mạnh công tác bán hàng tồn kho đối với máy móc thiết bị nhập khẩu còn tồn lại từ những năm trước để thu hồi vốn phục vụ SXKD, tái cơ cấu ngành hàng, mặt hàng.

- Tiếp tục làm việc với cơ quan thi hành án, đơn vị tư vấn pháp lý để thực hiện thu nợ đối với các khoản nợ đã có bản án của tòa án trên cơ sở tính toán chi phí hợp lý.



- Đối với các phương án kinh doanh mới, thẩm định kỹ tình trạng tài chính của khách hàng, đối tác trước khi ký kết hợp đồng, chú trọng các điều khoản đảm bảo thanh toán trong hợp đồng, tuyệt đối không để phát sinh nợ quá hạn.

### **3.4. Các giải pháp công tác tổ chức, nhân sự:**

- Hoàn thiện bộ máy tổ chức để phù hợp với sự phát triển của công ty, phát huy tối đa nguồn lực của các đơn vị trực thuộc.
- Tổ chức quy hoạch, đào tạo và tự đào tạo nguồn nhân lực, nhất là đội ngũ quản lý và kỹ thuật để đáp ứng yêu cầu tái cấu trúc bộ máy quản lý trong năm 2020 cho Khối văn phòng Công ty và các đơn vị trực thuộc.
- Xây dựng chính sách tuyển dụng, thu hút nhân tài có trình độ, kinh nghiệm và năng lực quản lý; gắn quyền lợi với trách nhiệm và hiệu quả công việc của người lao động theo chính sách trả lương, khen thưởng hợp lý.
- Duy trì, phát huy đoàn kết nội bộ, xây dựng văn hóa doanh nghiệp, coi đây là yếu tố quan trọng quyết định thắng lợi nhiệm vụ SXKD và tạo bản sắc riêng cho đơn vị.

Trên đây là toàn bộ nội dung Báo cáo kết quả năm 2019 và Phương hướng nhiệm vụ SXKD năm 2020 và các giải pháp thực hiện.

Trong điều kiện kinh tế tuy có nhiều thuận lợi nhưng vẫn còn nhiều khó khăn, yếu tố bất lợi tiềm ẩn, vừa tiếp tục xử lý tồn đọng hàng tồn kho nên đòi hỏi sự nỗ lực phấn đấu của toàn thể CBCNV toàn Công ty, sự lãnh đạo sâu sát, kịp thời của HĐQT Công ty.

Chúng tôi mong nhận được sự chia sẻ và tham gia góp ý của cổ đông trong toàn Công ty, bổ sung vào các giải pháp kinh doanh của Công ty cho năm 2020 một cách thiết thực và hiệu quả nhất.

**Nơi nhận:**

- Như trên;
- Lưu: VT



**Đàm Ngọc Bảo**

