

**BÁO CÁO TỔNG KẾT SX-KD NĂM 2012
VÀ KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2013
CỦA CÔNG TY CP MÁY-THIẾT BỊ DẦU KHÍ ĐÀ NẴNG**

I/ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2012:

1.Tình hình thực hiện kế hoạch SXKD năm 2012:

Năm 2012 là năm mà nền kinh tế trong cả nước gặp quá nhiều khó khăn, thách thức do chịu ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng và suy thoái kinh tế thế giới, sự biến động của giá cả vật tư và ngoại tệ, của lãi vay tăng cao, đầu tư công giảm, hàng tồn kho, công nợ tăng cao, nhu cầu mua sắm giảm. Doanh nghiệp phải đổi mới với sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt, số lượng doanh nghiệp giải thể, và xin tạm dừng hoạt động không ngừng tăng thêm. Tình thần doanh nhân suy giảm. Trong bối cảnh khó khăn chung của nền kinh tế, hoạt động SXKD của công ty cũng chịu nhiều ảnh hưởng, do đầu tư trong nước cắt giảm mạnh, thị trường hàng hóa bị thu hẹp, đặc biệt là các mặt hàng thiết bị, phụ tùng, phương tiện vận tải.., liên quan đến ngành hàng kinh doanh chính của công ty

Trước tình hình khó khăn trên, thực hiện Nghị quyết ĐHCĐ và chỉ đạo của Hội Đồng Quản trị, Ban Lãnh đạo công ty đã tập trung vào các biện pháp sau:

- Triển khai công tác marketing, quảng cáo bán hàng, phối hợp với các nhà sản xuất tổ chức các hội nghị khách hàng, giới thiệu sản phẩm, tìm kiếm khách hàng mới thông qua các phương tiện thông tin đại chúng, internet,...

- Phối hợp với các đại lý bán hàng của công ty để bàn biện pháp tháo gỡ khó khăn, đẩy mạnh bán hàng.

- Tiếp cận các dự án lớn về xây dựng cầu đường, san lấp mặt bằng, phát triển khu công nghiệp để chào hàng xe máy thi công...

- Đối với hàng tồn kho: phân loại theo thời gian và chất lượng, xây dựng lại giá bán phù hợp với giá cả thị trường, riêng đối với thiết bị XD tồn kho khó bán tại TP HCM đã giảm giá so với giá gốc hơn 4 tỷ đồng, tiếp tục quảng bá chào hàng cho khách hàng có nhu cầu, phân công trong Ban GD thường xuyên và trực tiếp chỉ đạo bán hàng tồn kho tại TP HCM và thu hồi công nợ. Khuyến khích bán hàng tồn kho bằng các chế độ hoa hồng hợp lý cho các đại lý, cộng tác viên, người có công bán được hàng.

- Thu hẹp hoạt động SXKD: Trả mặt bằng trưng bày Ôtô và thiết bị thi công tại trung tâm hội chợ triển lãm; Chuyển khu trưng bày xe Hino tại Hòa Hiệp cho thuê làm cơ sở may mặc; Giảm bớt 1 Phòng Kinh doanh, Giải thể chi nhánh tại TP HCM do kinh doanh thua lỗ kéo dài; Trả mặt bằng kho đang thuê tại TP HCM, để cắt giảm chi phí thuê kho bãi. Quảng bá tìm khách hàng để khai thác tốt cơ sở vật chất hiện có của toàn Công ty.

2. Kết quả thực hiện các công tác SXKD:

Mặc dù các biện pháp đề ra đã được triển khai hết sức quyết liệt song do tình hình suy giảm của nền kinh tế ngày càng nặng nề thêm tình hình kinh doanh vẫn hết sức khó khăn. Doanh số năm 2012 giảm sút nghiêm trọng, hàng hóa thiết bị xây dựng đã qua sử dụng tồn kho rất khó tiêu thụ. Việc kinh doanh các loại xe ô tô tải, tự đổ, xe ô tô du lịch cũng như việc triển khai kinh doanh mặt hàng mới gặp rất nhiều khó khăn do sức cầu giảm. Lần đầu tiên sau hơn 6 năm cổ phần hóa, công ty gặp quá nhiều khó khăn trong SXKD, doanh thu đạt quá thấp, và bị thua lỗ.

Kết quả thực hiện:

TT	Nội dung	Kế hoạch năm 2012 (tỷ đồng)	Thực hiện năm 2011 (tỷ đồng)	Thực hiện năm 2012 (tỷ đồng)	Tỷ lệ (%) so với KH năm 2012	Tỷ lệ (%) so với TH năm 2011
1	Doanh thu	250	232,101	79,007	31,60	34,03
2	Lợi nhuận trước thuế	10	10,001	-3,011		
3	Lợi nhuận sau thuế	7,5	6,873			
4	Nộp ngân sách		22,85	1,921		8,41
5	Bình quân lao động	90	65	69	76,66	106
6	Lương bình quân	5	4,955	4.26	85,20	85,97

3. Các công tác khác:

a. Công tác Kế toán - Tài chính

- Hoàn thiện hệ thống các quy định, quy chế về quản lý tài chính nội bộ;
- Thu xếp kịp thời các nguồn vốn đảm bảo cho hoạt động SXKD trong đó có vốn cho các dự án đầu tư;
 - Thực hiện đầy đủ và kịp thời nghĩa vụ với ngân sách nhà nước và cơ quan cấp trên;
 - Đã kiên quyết xử lý một số tồn tại về tài chính, đảm bảo cân đối kế hoạch tài chính cho hoạt động SXKD.
- Tập trung thu hồi công nợ, nhất là các khoản công nợ quá hạn thanh toán. Công ty đã thành lập Ban thu hồi công nợ, thường xuyên tiến hành phân loại, phân tích tình hình thu hồi công nợ và có các biện pháp xử lý.
- Nâng cấp phiên bản phần mềm kế toán phù hợp thay đổi tên công ty và các đơn vị trực thuộc, khắc phục những hạn chế trong trong tác tài chính kế toán và đáp ứng kịp thời công tác báo cáo theo yêu cầu của cơ quan quản lý cấp trên.

b. Công tác đầu tư và khai thác cơ sở vật chất:

- Thực hiện Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên về các dự án đầu tư trong năm 2012, Công ty đã triển khai xong dự án đầu tư Kho 2 Thọ Quang; hoàn thành thủ tục quyết toán công trình, nghiệm thu đưa vào khai thác trong tháng 12/2012; nâng cấp cải tạo nhà văn phòng làm việc 53 Trần Phú, Đà Nẵng.

- Dự án Khu thể thao An Trung không thực hiện được do thành phố thay đổi chủ trương chuyển giao lại cho UBND Quận Sơn trà trực tiếp đầu tư và được HĐQT ra Nghị quyết không thực hiện.

- HĐQT đã có Nghị quyết phê duyệt chủ trương cho phép mua và bán lô đất 500m². Đã ký hợp đồng chuyển nhượng với thành phố, đã chào bán ra thị trường song do thị trường bất động sản đang gặp nhiều khó khăn nên chưa bán được.

c. Công tác tổ chức, lao động tiền lương và các hoạt động khác:

- ĐHĐCD thường niên năm 2012 thông qua việc sửa đổi, bổ sung Điều lệ đổi tên Công ty Công ty CP Thiết bị Phụ tùng Đà Nẵng thành Công ty CP Máy – Thiết bị Dầu khí Đà Nẵng.

- Thực hiện NQ của HĐQT về việc kiện toàn tổ chức bộ máy công ty, trong quý 2 Công ty đã hoàn tất các thủ tục với cơ quan chức năng để chuyển đổi tên công ty CP Thiết bị Phụ tùng Đà Nẵng thành Công ty CP Máy – Thiết bị Dầu khí Đà Nẵng, kiện toàn lại các phòng chức năng của văn phòng Công ty từ 05 phòng còn 04 phòng, Trong tháng 9/2012, HĐQT, BGĐ quyết định giải thể Chi nhánh Công ty tại Tp HCM, bổ nhiệm mới: 02 cán bộ, bổ nhiệm lại và điều động: 15 người, giải quyết chế độ chính sách: 06 người.

- Đã ban hành các quy chế, quy định, nội quy của Công ty theo NQ của HĐQT công ty.

- Cử 08 cán bộ công nhân viên đi đào tạo, tập huấn nghiệp vụ tại Đà Nẵng và TP HCM.

- Cử 02 người đi tập huấn quân sự chính trị, thời gian 15 ngày tại cơ quan quân sự Quận Hải Châu – Đà Nẵng.

- Phụng dưỡng 1 mẹ Việt nam anh hùng: 400.000đồng/tháng.

- Ủng hộ hộ gia đình nghèo của Hòa Vang: 5.000.000 đồng

- Giám sát và thực hiện đầy đủ các quy định của công ty về công tác bảo vệ, an toàn lao động, phòng chống cháy nổ, đảm bảo an toàn về tài sản, con người trong Đơn vị.

d. Về đăng ký niêm yết mã chứng khoán DAS lên sàn HNX:

Theo Nghị quyết ĐHĐCD thường niên năm 2012 HĐQT ra Nghị quyết tạm thời chưa đăng ký vì căn cứ theo điều 54 Nghị định 58/2012/NĐ-CP ngày 20/7/2012 của Chính phủ không có lỗ lũy kế tính đến thời điểm đăng ký niêm yết.

4. Nguyên nhân:

Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2012 không đạt các chỉ tiêu về doanh thu, lợi nhuận so với kế hoạch đã được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2012 thông qua. Chúng ta cần nghiêm túc, nhìn nhận một số tồn tại và nguyên nhân cụ thể như sau:

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. Đặc biệt, do chủ trương cắt giảm đầu tư công, các dự án bất động sản tạm dừng hoặc gián tiến độ, nhiều công trình xây dựng không có vốn để triển khai...bên cạnh đó phí trước bạ đối với xe ôtô 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 năm 2012 giảm mạnh.

- Trong năm 2012 thị trường bất động sản rất ảm đạm và có lúc đóng băng dẫn đến việc khai thác cơ sở vật chất và kinh doanh BDS gặp nhiều khó khăn.

Về chủ quan:

- Công tác đấu thầu chưa phát huy được hiệu quả, năng lực đấu thầu tìm kiếm khách hàng còn tồn tại nhiều yếu kém (trong tổ chức thực hiện từ việc tìm kiếm thông tin đến việc triển khai công tác đấu thầu). Tính nhanh nhạy trong năm 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.

- Bên cạnh đó công tác quảng bá, tiếp thị hàng hóa của công ty, chưa thực sự năng động, do lãi vay ngân hàng cao, hàng hóa tiêu thụ khó, nên việc tạo thêm chân hàng, nhập khẩu hàng mới cũng thiếu mạnh dạn, nguồn hàng phục vụ cho kinh doanh vừa thiếu chủng loại, thiếu nơi trung bày, khó cạnh tranh trên thị trường.

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

- Chủ trương đầu tư mua đất của công ty trong năm 2008 theo NQ ĐHCĐ không phát huy hiệu quả như mong muốn, do không phát hành thêm cổ phiếu, phải sử dụng nguồn vốn vay dài hạn, có lúc lãi suất ngân hàng tăng đến 26% năm, để lại gánh nặng tài chính cho sản xuất kinh doanh của công ty trong việc trả nợ vay và vốn vay ngân hàng.

II/ PHƯƠNG HƯỚNG SXKD NĂM 2013:

1. Kế hoạch và các giải pháp thực hiện:

Năm 2013 được dự báo là một năm nền kinh tế tiếp tục chịu ảnh hưởng tiêu cực từ khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu. Kinh tế đình trệ, nhiều doanh nghiệp phá sản hoặc lâm vào tình trạng hết sức khó khăn. Cùng với đó, là những thách thức khó lường của thị trường tài chính trong nước, chính sách tài khóa thắt chặt, cắt giảm đầu tư công của Chính Phủ tiếp tục được duy trì sẽ tạo ra thách thức rất lớn cho mỗi doanh nghiệp. Theo dự báo của các chuyên gia kinh tế, năm 2013 sẽ có nhiều khó khăn và thách thức hơn do những hậu quả của năm 2012 để lại.

Trước tình hình nêu trên, để duy trì tính ổn định bền vững trên cơ sở các nguồn lực, Công ty sẽ phải hết sức cố gắng phấn đấu để tồn tại và vượt qua khó khăn.

Trong năm 2013, việc đặt ra mục tiêu bảo toàn vốn, tiết kiệm chi phí vẫn đang là nhiệm vụ quan trọng. Việc thực hiện nhiệm vụ kế hoạch SXKD năm 2013 chắc chắn còn nhiều khó khăn cần phải vượt qua.

Với nhận định đó, trong năm 2013 kế hoạch phát triển của Công ty như sau:

Công ty tập trung thực hiện mục tiêu chính, đó là: Duy trì sự phát triển ổn định đồng thời xử lý những tồn tại trong tồn kho và công nợ, nhằm tạo lập môi trường kinh doanh lành mạnh, an toàn, nâng cao hiệu quả cho các hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Tiếp tục xây dựng và phát triển Công ty trở thành một đơn vị chuyên nghiệp trong lĩnh vực kinh doanh ngành hàng Thiết bị phụ tùng và các hoạt động kinh doanh dịch vụ khác.

2. Các chỉ tiêu chính:

Doanh thu: 120 tỷ VNĐ.

Lợi nhuận trước thuế: 2,3 tỷ VNĐ.

Cố tức : Không dưới 2%

3. Một số giải pháp:

a. Về sản xuất kinh doanh:

- Thực hiện phương án khόan trong sản xuất kinh doanh cho các đơn vị để tạo động lực và phát huy tính chủ động của cơ sở, thu nhập gắn liền với hiệu quả SXKD.

- Đẩy mạnh bán hàng tồn kho để thu hồi vốn, cắt lỗ, thu hồi công nợ, giảm lãi vay và nợ vay ngân hàng;

- Tiếp cận các dự án lớn về đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng để cung cấp phương tiện vận tải, thiết bị thi công. thông qua công ty mẹ PVM, phát triển quan hệ với các đơn vị trong ngành dầu khí, các khu công nghiệp lọc dầu Dung quất.

- Xây dựng và phát triển hệ thống đại lý để đẩy mạnh bán hàng.

- Trong điều kiện kinh doanh còn đang gặp nhiều khó khăn, cần tập trung các biện pháp giảm cắt giảm chi phí hợp lý như: Tổ chức rà soát, bổ sung, sửa đổi các định mức kinh tế kỹ thuật về tiêu hao nguyên, nhiên, vật liệu, định mức khai thác và sử dụng máy móc, thiết bị, định mức phục vụ công tác quản lý: chi tiêu, sử dụng ô tô, điện thoại, trang bị tài sản, định mức lao động, đơn giá tiền lương... theo hướng quản lý chặt chẽ, hạ giá thành sản phẩm, nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường.

b. Đầu tư, khai thác cơ sở vật chất:

- Thực hiện nghiêm túc các quy định về quản lý đầu tư và quy chế quản lý sau đầu tư đối với các dự án đã đưa vào khai thác, tổ chức khai thác hiệu quả dịch vụ cho thuê kho bãi nhất là kho số 2 vừa xây dựng xong.

- Liên doanh liên kết với các đối tác có uy tín, năng lực, phát triển hoạt động kinh doanh bất động sản, có kế hoạch xúc tiến, tìm cơ hội hợp tác đầu tư khai thác hiệu quả phần sau nhà 53 Trần Phú, quỹ đất tại 25 Phan Đăng Lưu.

- Lập Báo cáo kinh tế kỹ thuật đầu tư cải tạo nâng cấp Showroom tại Trung tâm ô tô Daesco với giá trị đầu tư là 500 triệu đồng trong đầu quý II/2013

c. Công tác Tài chính-Kế toán:

- Thực hiện kiểm tra, giám sát, quyết toán theo định kỳ các hoạt động sản xuất kinh doanh của các đơn vị trong toàn công ty.

- Ban thu hồi công nợ tập trung đôn đốc thu hồi công nợ. Xây dựng các phương án cụ thể về biện pháp, thời gian và giá trị thu hồi theo từng tháng, quý đối với từng khách hàng.

- Thu xếp kịp thời các nguồn vốn phục vụ cho nhu cầu SXKD, đặc biệt để triển khai các dự án đầu tư của Công ty trong năm 2013: cải tạo nâng cấp giai đoạn 1 trung tâm ôtô Daesco; thanh toán tiền mua 500m² đất tại khu dân cư Thiết bị phụ tùng An Đồn và các dự án kinh doanh bất động sản khi có phương án được duyệt...

- Hoàn thiện quy trình quản trị nội bộ và hạch toán kế toán đáp ứng nhu cầu chuẩn mực kế toán và chế độ kế toán Việt Nam.

- Sử dụng vốn đầu tư, vốn vay đạt hiệu quả cao nhất.

- Tăng cường công tác hạch toán kinh doanh, xây dựng và ban hành các định mức đơn giá nội bộ nhằm quản lý chặt chẽ chi phí, nâng cao hiệu quả SXKD.

- Thường xuyên rà soát, phân tích và đánh giá đúng thực trạng của tình hình SXKD tạo cơ sở cho việc xử lý tài chính một cách linh hoạt, hiệu quả và kịp thời.

d. Các công tác khác:

- Tiếp tục kiện toàn bộ máy tổ chức của Công ty và các đơn vị trực thuộc theo hướng chuyên sâu theo từng lĩnh vực, phân cấp phân quyền cho các đơn vị trực thuộc chủ động và tự chịu trách nhiệm về hiệu quả trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Bổ sung và sửa đổi lại Quy chế tiền lương, tiền thưởng gắn với vị trí công tác và hiệu quả của người lao động, phù hợp với mô hình Công ty cổ phần, và chế độ Giao khoán trong SXKD.

- Duy trì, phát huy công tác đoàn kết nội bộ, xây dựng văn hóa doanh nghiệp, coi đây là yếu tố yếu tố quan trọng quyết định thắng lợi nhiệm vụ SXKD và tạo bản sắc riêng cho đơn vị.

- Củng cố sắp xếp lại tổ chức, đổi mới công tác quản lý, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực. Xây dựng lực lượng cán bộ quản lý và kỹ thuật giỏi, công nhân lành nghề đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh.

- Xây dựng chính sách tuyển dụng, thu hút nhân tài có trình độ, kinh nghiệm và năng lực quản lý; sử dụng lao động một cách hợp lý và có hiệu quả trong hoạt động SXKD của đơn vị; công tác đánh giá cán bộ cần được làm thường xuyên trên tinh thần xây dựng và hợp tác; chú trọng công tác đào tạo và đào tạo lại đội ngũ cán bộ quản lý, kỹ sư và người lao động nhằm nâng cao kiến thức lãnh đạo quản lý, tay nghề phù hợp với xu thế phát triển của xã hội và yêu cầu SXKD của đơn vị.

Trên đây là toàn bộ nội dung báo cáo tổng kết về kết quả Sản xuất kinh doanh năm 2012, phương hướng nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm 2013. Trong điều kiện nền kinh tế cả nước còn đang gặp nhiều khó khăn, áp lực cạnh tranh lớn, những hậu quả của khủng hoảng kinh tế như: tồn kho, công nợ, lãi vay... sẽ tiếp tục là gánh nặng cho các doanh nghiệp trong năm 2013. Để thực hiện hoàn thành kế hoạch SXKD năm 2013 toàn thể CBCNV trong toàn Công ty dưới sự lãnh đạo của HĐQT, Ban GD công ty sẽ đoàn kết một lòng, nỗ lực phấn đấu, vượt qua mọi khó khăn, thách thức quyết tâm hoàn thành nhiệm vụ, kế hoạch sản xuất kinh doanh do ĐHCĐ thường niên năm 2013 đề ra.

CÔNG TY CP MÁY - THIẾT BỊ DẦU KHÍ ĐÀ NẴNG

Giám đốc



Nguyễn Đình Phúc