

**BÁO CÁO KẾT QUẢ SXKD NĂM 2018
VÀ PHƯƠNG HƯỚNG SXKD NĂM 2019**

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 2018 và phương hướng SXKD năm 2019 như sau:

I/ Kết quả Hoạt động Sản xuất kinh doanh năm 2018:

*** Thuận lợi:**

- Trong năm qua, nhu cầu xã hội về ô tô nói chung và mặt hàng ô tô Mitsubishi nói riêng đã có đà tăng trưởng tốt do Hãng có nhiều chính sách ưu đãi cũng như phát triển thêm nhiều dòng xe mới, hoạt động kinh doanh xe ô tô cũng gặp nhiều thuận lợi khi các quy định ràng buộc như Nghị định 116 của Chính Phủ đã được tháo gỡ trên thị trường Việt Nam, nên sản lượng bán hàng tại Trung tâm ô tô Daesco Đà Nẵng tăng nhanh, góp phần tăng doanh thu bán hàng, dịch vụ và lợi nhuận.

- Cùng thời điểm này, việc hoàn thiện cơ sở hạ tầng và đưa Trung tâm ô tô Daesco Huế đi vào hoạt động đúng thời điểm nên đã phát huy tốt thế mạnh và thời cơ trong việc kinh doanh ô tô Mitsubishi Motor tại thị trường Huế và các tỉnh lân cận Bắc Miền Trung.Việt Nam.

- 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 tăng rất ổn định trong cả năm 2018.

- 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 tang trưởng của Công ty trong năm 2018.

*** 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: 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. Thị trường kinh doanh ngành ô tô Mitsubishi bị cạnh tranh khốc liệt hơn giữa các đại lý, như số lượng đại lý đầu năm 2018 chỉ 22 đại lý thì con số này đến cuối năm là 29 đại lý.

1/ Kết quả thực hiện năm 2018:

Sau những thuận lợi và khó khăn Công ty đã đạt được các kết quả thực hiện năm 2018 như sau:

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị	Kế hoạch năm 2018	Thực hiện năm 2018	
				Giá trị	%so với KH năm
1	Tổng Doanh thu	Tỷ đồng	240	332,63	139%
2	Lợi nhuận trước thuế	Nt	0,80	1,56	195%
3	Lợi nhuận sau thuế	Nt	0,64	1,25	195%
4	Nộp ngân sách	Nt	0,946	1,743	184%
5	Giá trị đầu tư	Nt	16,53	16,189	97%

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

- Công ty đã rà soát lại hiệu quả hoạt động kinh doanh cho các lĩnh vực, tập trung đẩy mạnh phát triển vào lĩnh vực kinh doanh, sửa chữa ô tô Mitsubishi và cho thuê kho bãi, chú trọng hiệu quả lợi nhuận, tổng doanh thu vượt 39% so với KH năm 2018, tăng 18% so với năm 2017, lợi nhuận vượt 95% so với KH năm và bằng năm 2017. Cụ thể như sau:

- Hoạt động kinh doanh ô tô Mitsubishi và dịch vụ sửa chữa, thay thế phụ tùng ô tô phát triển tốt. Năm 2018 Trung tâm ô tô Daesco (Đà Nẵng) đã bán được 395 xe, Trung tâm ô tô Daesco Huế đã bán được 122 xe, cùng với dịch vụ sửa chữa đạt doanh thu và sản lượng hoàn thành vượt mức kế hoạch.

- Cùng với hãng MMV, trung tâm ô tô Daesco Đà Nẵng, trung tâm ô tô Daesco Huế đã nỗ lực và phối hợp tổ chức thành công các sự kiện ra mắt các dòng sản phẩm xe mới. Theo đó, số lượng xe được bán ra đối với dòng sản

phẩm mới này tăng mạnh. Đây cũng là một trong những yếu tố chính tạo ra doanh thu và lợi nhuận trong năm 2018 vượt kế hoạch đề ra.

- Đối với ngành hàng kinh doanh máy móc thiết bị chủ yếu bán ra các máy móc thiết bị nhập khẩu còn tồn từ những năm trước để thu hồi vốn. Trong năm 2018, Công ty đã bán được 06 thiết bị tồn kho với doanh thu đạt 2,97 tỷ và 02 thiết bị tự doanh với doanh thu 1,739 tỷ.

- Công tác kinh doanh cho thuê kho bãi, văn phòng của Công ty doanh thu tăng mạnh và ổn định trong nên việc khai thác khách hàng khi công ty đầu tư xây dựng mới cũng như gia hạn hợp đồng đối với khách hàng đã kí trước đó gặp nhiều thuận lợi.

- Đánh giá chung tình hình kinh doanh của Công ty năm 2018, doanh thu và lợi nhuận chúng ta đều vượt kế hoạch song song đó đã bù lỗ được việc bán ra một bộ phận hàng tồn kho lâu năm, thu hồi được vốn cho kinh doanh, và khai thác tốt và hiệu quả từ năm đầu tiên của việc đầu tư xây dựng Trung tâm ô tô Daesco Huế, công ăn việc làm, thu nhập của Người lao động ổn định và nâng lên. Do vậy Ban Điều hành đề xuất ĐHCĐ xem xét việc chi trả cổ tức cho cổ đông là 3% từ kết quả SXKD năm 2018. (Kế hoạch 2018 là không chi cổ tức).

3. Công tác tài chính và thu hồi công nợ

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

- Đối với hàng tồn kho, Công ty đã căn cứ tình hình thị trường để xây dựng giá bán hợp lý, giảm tối thiểu mức lỗ nhằm mục tiêu thu hồi dần vốn kinh doanh đối với các mặt hàng tồn kho chậm luân chuyển. Cụ thể trong năm 2018, công ty đã bán 03 xe ô tô đầu kéo với doanh thu 2,236 tỷ và 03 somi romooc với doanh thu 0,736 tỷ.

- Công ty luôn chú trọng công tác thu hồi công nợ quá hạn, thường xuyên liên hệ khách hàng và tìm mọi biện pháp thu hồi. Kể từ đầu năm đến nay Công ty đã thu được 208 triệu đồng nợ phải thu quá hạn, đạt tỷ lệ thu nợ là 8,82% trên số nợ phải thu quá hạn thời điểm 31/12/2017.

- Thường xuyên theo dõi, đối chiếu xác nhận công nợ với khách hàng, đôn đốc khách hàng thanh toán đúng hạn, trong năm 2018, không để phát sinh nợ quá hạn mới.

4. Công tác đầu tư xây dựng

4.1 Dự án đầu tư xây dựng trung tâm ô tô Daesco Huế

12/01/2019

- Tiếp tục tái cơ cấu lĩnh vực kinh doanh theo hướng tập trung vào ngành nghề thế mạnh; quyết liệt xử lý, thu hồi công nợ và hàng tồn kho. Khai thác hiệu quả cơ sở vật chất sẵn có.

- Hoàn thành việc đầu tư xây dựng nâng cấp cải tạo trung tâm ô tô Daesco (Đà Nẵng), đầu tư mở rộng xây dựng nhà kho số 1 Kho Thọ Quang.

- Đưa ra phương án dự phòng để khai thác kinh doanh tốt tại kho 495 Nguyễn Lương Bằng trong trường hợp khách hàng không thể tiếp tục kí hợp đồng khi UBND T.P Đà Nẵng chậm ban hành quyết định gia hạn thuê đất cho Công ty.

1. Các chỉ tiêu kế hoạch SXKD năm 2019

STT	Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2019
1	Tổng Doanh thu	Tỷ đồng	300,00
2	Lợi nhuận trước thuế	Nt	1,65
3	Lợi nhuận sau thuế	Nt	1,32
4	Nộp ngân sách nhà nước	Nt	1,20
5	Giá trị đầu tư	Nt	6,50
6	Tỷ lệ chia cổ tức	%	3%

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

2.1. Nhóm giải pháp kinh doanh:

- *Kinh doanh ô tô Mitsubishi:*

+ Đẩy mạnh công tác tiếp thị bán hàng, quảng cáo sản phẩm mạnh hơn, 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.

601
TỶ
AN
HỆ
KH
VN
TP

- Công tác bán hàng tồn kho
 - + Đẩy mạnh công tác bán hàng tồn kho chậm luân chuyển, có phương án hạn chế tối thiểu thiệt hại cho Công ty trên cơ sở kiểm soát các chi phí dự phòng.
- Công tác đầu tư khai thác cơ sở vật chất sẵn có.
 - + Đẩy mạnh công tác cho thuê kho hàng, nhà xưởng sẵn có của Công ty nhằm đảm bảo chỉ tiêu lợi nhuận chung trong năm kế hoạch.

2.2 Nhóm giải pháp tài chính và thu hồi công nợ:

- 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.
- Thường xuyên nắm bắt tình hình khách nợ để có giải pháp thu hồi nợ kịp thời. 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, thực hiện hợp đồng, tuyệt đối không để phát sinh nợ quá hạn.
- 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.

2.3 Nhóm giải pháp đầu tư xây dựng:

- Trung tâm ô tô Daesco Đà Nẵng: Năm 2018 Công ty hoàn thành công việc khảo sát, phân chia hạng mục liên quan đến các công việc cải tạo. Dự kiến Quý I/2019 công ty tiếp tục đầu tư cải tạo nâng cấp trung tâm ô tô Daesco Đà Nẵng theo tiêu chuẩn nhận diện thương hiệu mới với tổng mức đầu tư 4 tỷ.
- Đầu tư mở rộng Kho số 1 Thọ Quang: Với nhu cầu thuê kho ngày càng tăng, công ty dự kiến triển khai xây dựng kho mới trên phần diện tích còn lại tại khu vực nhà kho số 1 với tổng mức đầu tư 2,5 tỷ.

2.4 Nhóm giải pháp quản trị, tổ chức:

- Sắp xếp và bổ sung nhân sự khối Văn phòng Công ty, Trung tâm Ô tô Daesco Đà Nẵng và Trung tâm ô tô DAESCO Huế.
- Xây dựng chính sách tuyển dụng, thu hút nhân tài có trình độ, kinh nghiệm và năng lực quản lý; Xây dựng phương thức quản lý và điều hành hợp lý theo

