

Đà Nẵng, ngày 19 tháng 3 năm 2025

BÁO CÁO
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2024
VÀ TRIỂN KHAI KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2025
TẠI ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025

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

I. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2024

Năm 2024, Công ty đã tập trung mọi nguồn lực, vượt qua các khó khăn, tác động từ nền kinh tế nói chung và tới các lĩnh vực kinh doanh chính yếu của Công ty là đại lý kinh doanh xe ô tô Mitsubishi, dịch vụ sửa chữa bảo dưỡng xe ô tô, khai thác và cho thuê tài sản; bám sát các nhiệm vụ trọng tâm đã được ĐHĐCĐ năm 2024 giao. Doanh thu đạt 123%, lợi nhuận trước thuế đạt 85%, do các yếu tố khách quan như:

1. Hãng MMV thường thay đổi chính sách bán hàng như tăng chi phí khuyến mãi cho khách hàng bằng cách đề nghị nhà phân phối phải chia sẻ lại một phần chi phí khuyến mãi.

2. Hãng MMV giao chỉ tiêu kế hoạch (TA) cho nhà phân phối hàng tháng rất cao. Để đạt được TA thì nhà phân phối phải xây dựng rất nhiều chương trình Marketing online, offline để quảng bá tìm kiếm khách hàng, hạ giá thành sản phẩm xuống mức thấp để cạnh tranh và thực khuyến mãi kèm theo các phụ kiện...Điều này làm cho biên độ lợi nhuận giảm đáng kể.

3. Trong các tháng cuối năm, thị trường xe ô tô có sự cạnh tranh gay gắt từ các dòng xe điện, và đối thủ cùng ngành nên sản lượng bán xe sụt giảm, không đạt kế hoạch đề ra.

Kết quả thực hiện đến từ các mảng kinh doanh thế mạnh của công ty, cụ thể như sau:

1. Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2024

STT	Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2024	Thực hiện năm 2024	
				Giá trị	%TH/KH
1	Tổng Doanh thu	Tỷ đồng	581,00	713,64	123%
2	Lợi nhuận trước thuế	Nt	6,30	5,35	85%
3	Lợi nhuận sau thuế	Nt	5,04	4,19	83%

(Theo Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2024)

2. Đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh chính

❖ Hoạt động kinh doanh xe ô tô Mitsubishi

Nhìn chung hoạt động kinh doanh bán xe trong năm 2024 có sự tăng trưởng so với năm 2023. Tuy nhiên, Sự chuyển dịch sang các loại xe thân thiện với môi trường (xe điện) và sự đa dạng hóa sản phẩm làm tăng tính cạnh tranh trong lĩnh vực kinh doanh xe ô tô chính của công ty.

Sản lượng bán xe của Công ty tại Đà Nẵng, Huế và Quảng Trị đạt 1.164 xe/947 xe so với kế hoạch tương đương 123%. Doanh thu bán xe đạt 663 tỷ chiếm 92% tổng doanh thu toàn công ty

❖ Hoạt động dịch vụ sửa chữa, bảo dưỡng

Lượt xe vào xưởng tại Đà Nẵng, Huế và Quảng Trị đạt 13.811/13.801 lượt xe so với kế hoạch tương đương 104%. Doanh thu 30,40 tỷ chiếm 4,2% tổng doanh thu toàn công ty.

❖ Dịch vụ khai thác và cho thuê tài sản

Cho thuê văn phòng, kho bãi (Kho thợ Quang, văn phòng 53 Trần Phú, kho 495 Nguyễn Lương Bằng): Tổng doanh thu đạt 6,7 tỷ, luôn ổn định và duy trì được tỷ lệ lấp đầy diện tích kho, văn phòng trên 95%.

❖ Công tác khác

- Nhân sự của toàn công ty có sự biến động, lao động bình quân 170 người/158 người theo kế hoạch, tăng 107%. Chủ yếu tập trung tại trung tâm ô tô Daesco Quảng Trị mới đưa vào hoạt động.

- Các khoản lương thưởng cho toàn thể CBCNV cơ bản ổn định, mức thu nhập bình quân 8,8 triệu đồng/ 9,2 triệu (KH) người/ tháng đạt 97% chỉ tiêu đề ra.
- Tháng 10/2024, Công ty tổ chức khai trương hoạt động trung tâm ô tô Daesco Quảng Trị theo tiêu chuẩn 2S+ tại địa chỉ 258 Lê Duẩn, Phường Đông Lễ, TP Đông Hà, tỉnh Quảng trị.
- Công ty tiếp tục liên hệ trung tâm phát triển quỹ đất thành phố Đà Nẵng để xin được tiếp tục thuê đất tại 495 Nguyễn Lương Bằng.

II. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025.

1. Nhiệm vụ kế hoạch

- Huy động mọi nguồn lực, tập trung chỉ đạo hoạt động kinh doanh đảm bảo hoàn thành kế hoạch năm 2025.
- Quản lý hiệu quả hoạt động ba Trung tâm kinh doanh xe ô tô Mitsubishi tại thành phố Đà Nẵng, thành phố Huế và tỉnh Quảng Trị; 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.
- Quản lý khai thác hiệu quả việc cho thuê kho bãi và văn phòng cho thuê.
- Tiếp tục bám sát sở ban ngành về lô đất số 495 Nguyễn Lương Bằng.

2. Các chỉ tiêu chính

STT	Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2025
1	Tổng Doanh thu	Tỷ đồng	762,73
2	Lợi nhuận trước thuế	Nt	5,30
3	Lợi nhuận sau thuế	Nt	4,24
4	Tỷ lệ chi trả cổ tức	%	10

3. Giải pháp thực hiện

- Kinh doanh ô tô Mitsubishi và Dịch vụ Bảo dưỡng, bảo hành

- 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, Huế, Quảng Trị và khu vực Miền Trung.

- Cải tiến năng lực phục vụ và trang thiết bị, công tác chăm sóc khách hàng trước trong và sau bán hàng 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.

- Công tác khai thác và cho thuê tài sản

- Tiếp tục chăm sóc khách hàng thuê văn phòng tại 53 Trần Phú, thuê tại kho Thọ Quang, thuê tại số 495 Nguyễn Lương Bằng hiện có, đồng thời luôn có phương án tìm kiếm khách hàng mới để đảm bảo tỷ lệ diện tích cho thuê kho hiệu quả.

- Công tác khác:

- Tuyển dụng và xây dựng đội ngũ cán bộ nhân viên có năng lực chuyên môn tốt, năng động và chuyên nghiệp.
- Triển khai áp dụng phần mềm quản trị, quản lý để nâng cao chất lượng làm việc của CBCNV, tăng hiệu quả cho Công ty đồng thời nâng cao thu nhập cho CBCNV.

Trên đây là báo cáo kết quả SXKD năm 2024 và kế hoạch SXKD năm 2025 kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua.

Trân trọng./.

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu: VT, HĐQT.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Chủ tịch



Phan Trung Nghĩa .