

Đà Nẵng, ngày 29 tháng 5 năm 2026

**BÁO CÁO KẾT QUẢ SXKD NĂM 2025
VÀ PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ SXKD NĂM 2026
TẠI ĐHĐCĐ THƯỜNG NIÊN NĂM 2026**

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

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 được Quốc hội khóa XIV thông qua 17/6/2020;
- Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Máy-Thiết bị Dầu khí Đà Nẵng;
- Thực hiện Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông về kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2025, Ban Điều hành Công ty xin báo cáo kết quả thực hiện trong năm 2025 và phương hướng, nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm 2026 như sau:

A/ Kết quả Hoạt động Sản xuất kinh doanh năm 2025:

1. Kết quả thực hiện năm 2025

Năm 2025, trong bối cảnh thị trường ô tô có nhiều biến động, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty gặp nhiều khó khăn. Mặc dù Ban điều hành và toàn thể cán bộ nhân viên đã nỗ lực triển khai nhiều giải pháp nhằm duy trì hoạt động kinh doanh, tuy nhiên kết quả lợi nhuận chưa đạt kế hoạch Đại hội đồng cổ đông đề ra.

STT	Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2025		
			Kế hoạch	Thực hiện	%TH/KH
1	Tổng sản lượng xe bán ra	Chiếc	1.282	1.175	92%
2	Tổng số lượt xe vào xưởng	Lượt	16.230	15.934	98%
3	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	762,734	742,677	97%
4	Tổng lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	5,30	(1,73)	Không đạt

2. Đánh giá chung

Ban Điều hành đã nghiêm túc nhìn nhận kết quả sản xuất kinh doanh năm 2025 không đạt kế hoạch. Bên cạnh các yếu tố khách quan của thị trường, Ban

Điều hành nghiêm túc nhìn nhận công tác quản trị, tổ chức thực hiện kế hoạch và năng lực thích ứng thị trường tại một số thời điểm còn chưa đáp ứng yêu cầu đề ra; hiệu quả hoạt động giữa các đơn vị chưa đồng đều; công tác phát triển thị trường, kiểm soát chi phí và nâng cao năng suất lao động cần tiếp tục được cải thiện.

Trên cơ sở đó, Ban Điều hành đã và đang triển khai rà soát toàn diện hoạt động sản xuất kinh doanh, tái cấu trúc công tác quản trị điều hành, tăng cường cơ chế giao kế hoạch – đánh giá – giám sát theo tháng/quý nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động trong năm 2026 và các năm tiếp theo.

2.1. Nguyên nhân khách quan

Trong năm 2025, thị trường ô tô tại khu vực miền Trung có sự cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các hãng xe và hệ thống đại lý. Một số yếu tố chính ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty gồm:

- Sự phát triển mạnh mẽ của VinFast cùng nhiều hãng xe mới, đặc biệt là các dòng xe điện, đã làm thay đổi đáng kể cơ cấu thị trường và thị hiếu khách hàng.
- Các đối thủ cạnh tranh trực tiếp có tiềm lực tài chính và chính sách bán hàng linh hoạt, sẵn sàng chấp nhận mức lợi nhuận thấp nhằm duy trì và mở rộng thị phần.
- Chính sách hỗ trợ bán hàng của hãng Mitsubishi Motors Việt Nam (MMV) có sự thay đổi, ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh của đại lý.
- Trong năm 2025, danh mục sản phẩm kinh doanh bị thu hẹp khi một số dòng xe như Attrage và Outlander dừng sản xuất, làm giảm sự đa dạng sản phẩm trên thị trường.
- Thiên tai, mưa lũ xảy ra liên tiếp trong Quý III tại khu vực miền Trung cũng ảnh hưởng đáng kể đến nhu cầu mua sắm của khách hàng.

2.2. Nguyên nhân chủ quan

Bên cạnh những khó khăn khách quan, Công ty cũng còn tồn tại một số hạn chế trong công tác quản trị và tổ chức thực hiện kế hoạch, cụ thể:

- Công tác quản lý và phát triển đội ngũ bán hàng tại một số thời điểm chưa ổn định, ảnh hưởng đến hiệu quả triển khai hoạt động kinh doanh.
- Công tác Marketing và phát triển thị trường chưa thật sự linh hoạt, chưa khai thác tốt các kênh bán hàng mới.
- Việc phối hợp giữa các bộ phận trong hệ thống đôi lúc chưa đồng bộ, ảnh hưởng đến hiệu quả chung của hoạt động kinh doanh.

3. Đánh giá các lĩnh vực hoạt động

3.1. Hoạt động kinh doanh ô tô

- Hoạt động kinh doanh xe ô tô vẫn là lĩnh vực chủ lực của Công ty. Tuy nhiên trong năm 2025, thị trường cạnh tranh gay gắt đã ảnh hưởng trực tiếp đến sản lượng tiêu thụ và hiệu quả kinh doanh.
- Danh mục sản phẩm chủ yếu tập trung vào các dòng xe Xpander, Xforce và Triton, trong khi một số dòng xe khác đã dừng sản xuất khiến cơ cấu sản phẩm bị thu hẹp.

3.2. Hoạt động dịch vụ sửa chữa

- Hoạt động dịch vụ tiếp tục duy trì tương đối ổn định, đóng góp nguồn thu quan trọng và hỗ trợ hiệu quả cho hoạt động kinh doanh chung của Công ty.
- Tuy nhiên, sự phát triển nhanh của hệ thống gara tư nhân và dịch vụ sửa chữa bên ngoài cũng tạo ra áp lực cạnh tranh ngày càng lớn đối với hoạt động dịch vụ chính hãng.

3.3. Hoạt động khai thác tài sản

- Hoạt động khai thác và cho thuê tài sản như văn phòng và kho bãi tiếp tục mang lại nguồn thu ổn định, góp phần hỗ trợ dòng tiền và cân đối hoạt động tài chính của Công ty.

B/ Phương hướng triển khai và kế hoạch SXKD năm 2026

1. Phương hướng triển khai

Năm 2026, trong bối cảnh thị trường ô tô tiếp tục cạnh tranh gay gắt, xu hướng phát triển của thị trường với các dòng xe hybrid, xe điện và các mô hình kinh doanh dịch vụ di chuyển diễn ra ngày càng rõ nét, Công ty xác định mục tiêu trọng tâm là củng cố nền tảng quản trị, nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh và chủ động thích ứng với xu hướng phát triển mới của thị trường.

Theo đó, Công ty tập trung triển khai một số định hướng chủ trương chủ yếu như sau:

- Tiếp tục tập trung phát triển lĩnh vực kinh doanh cốt lõi là kinh doanh xe ô tô Mitsubishi và dịch vụ sửa chữa, bảo dưỡng chính hãng tại thị trường Đà Nẵng – Huế – Quảng Trị.
- Chủ động nghiên cứu, tiếp cận xu hướng chuyển dịch của thị trường sang các dòng xe hybrid, xe điện và các mô hình kinh doanh dịch vụ di chuyển phù hợp; từng bước xây dựng định hướng phát triển trung và dài hạn trên cơ sở đánh giá hiệu quả đầu tư, khả năng tài chính và điều kiện thực tế của Công ty.



- Nghiên cứu, đánh giá khả năng hợp tác với các hãng xe điện, xe máy điện tại Việt Nam theo các mô hình kinh doanh, dịch vụ phù hợp với định hướng phát triển của Công ty.
- Từng bước nghiên cứu mở rộng các mô hình dịch vụ liên quan đến hoạt động di chuyển và chăm sóc phương tiện phù hợp với xu hướng phát triển của thị trường.
- Tiếp tục rà soát, kiện toàn công tác quản trị doanh nghiệp, cơ cấu tổ chức và nâng cao chất lượng điều hành tại các đơn vị trực thuộc nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động và năng lực cạnh tranh của Công ty.

Năm 2026, với sự xuất hiện của sản phẩm mới Mitsubishi Destinator theo kế hoạch sản phẩm của MMV cùng các giải pháp nâng cao hiệu quả quản trị, điều hành, Công ty kỳ vọng:

- Từng bước phục hồi hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh sau giai đoạn thị trường nhiều biến động;
- Nâng cao năng lực cạnh tranh và chất lượng dịch vụ trong lĩnh vực kinh doanh ô tô và dịch vụ sửa chữa;
- Tạo nền tảng cho chiến lược phát triển ổn định, bền vững trong giai đoạn tiếp theo.

2. Cơ sở xây dựng kế hoạch năm 2026

- Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2026 được xây dựng trên cơ sở đánh giá thực tế tình hình thị trường, năng lực hoạt động và điều kiện tài chính của Công ty với quan điểm xuyên suốt: Thận trọng – khả thi – kiểm soát được – lấy hiệu quả làm trọng tâm.

- Ban Điều hành xác định năm 2026 là năm tập trung: củng cố nền tảng quản trị; nâng cao chất lượng điều hành; kiểm soát rủi ro tài chính; từng bước phục hồi hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh; ưu tiên phát triển bền vững thay vì tăng trưởng nóng.

- Đồng thời, Công ty chủ động nghiên cứu, thích ứng với xu hướng dịch chuyển của thị trường sang xe hybrid, xe điện và các mô hình dịch vụ di chuyển mới để từng bước rà soát, điều chỉnh danh mục sản phẩm và định hướng phát triển phù hợp trong trung và dài hạn.

- Việc nghiên cứu mở rộng sang các lĩnh vực kinh doanh mới sẽ được thực hiện theo lộ trình phù hợp với: điều kiện thực tế; năng lực tài chính; hiệu quả đầu tư; khả năng quản trị và kiểm soát rủi ro của Công ty.

- Trên cơ sở đó, Công ty đặt ra các mục tiêu chủ yếu năm 2026:

- Từng bước phục hồi tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận;
- Nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh;
- Chuẩn hóa hệ thống quản trị và điều hành;
- Nâng cao năng lực cạnh tranh và chất lượng dịch vụ;
- Tạo nền tảng cho chiến lược phát triển ổn định, bền vững trong các năm tiếp theo.

Công ty ưu tiên mục tiêu phục hồi hiệu quả hoạt động thực chất, đảm bảo an toàn tài chính và kiểm soát rủi ro trong bối cảnh thị trường tiếp tục biến động mạnh.

3. Các chỉ tiêu kế hoạch chủ yếu năm 2026

Các chỉ tiêu kế hoạch	Đơn vị	KH năm 2026	KẾ HOẠCH CỤ THỂ THEO QUÝ			
			Quý I	Quý II	Quý III	Quý IV
1 Tổng sản lượng xe bán ra	Xe	1.304	280	308	339	378
2 Tổng số lượt xe vào xưởng	Lượt	16.300	4.100	4.000	4.000	4.200
3 Tổng doanh thu	Tỷ đồng	812,241	176,125	192,068	210,328	233,721
4 Tổng lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	2,710	0,380	0,770	0,720	0,840

4. Giải pháp thực hiện kế hoạch năm 2026

4.1. Đối với hoạt động kinh doanh ô tô

- Tiếp tục tập trung khai thác dòng Mitsubishi hiện hữu, đồng thời đẩy mạnh kinh doanh sản phẩm mới Mitsubishi Destinator theo định hướng của MMV;
- Chủ động phối hợp với MMV để xây dựng các chương trình bán hàng, hỗ trợ thương mại phù hợp đối với các dòng xe chủ lực nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh và hiệu quả kinh doanh.
- Kiểm soát chặt chẽ chính sách giá bán, chương trình khuyến mãi và hiệu quả từng giao dịch; không chạy theo sản lượng bằng mọi giá, tập trung nâng cao hiệu quả và biên lợi nhuận thực chất.
- Gắn trách nhiệm kết quả kinh doanh với người đứng đầu từng đơn vị; tăng cường công tác kiểm tra, giám sát định kỳ theo tháng/quý.
- Tập trung vào các dòng xe có hiệu quả kinh doanh và chính sách hỗ trợ ổn định; hạn chế tình trạng giảm giá sâu kéo dài ảnh hưởng đến hiệu quả chung của Công ty.
- Chủ động nghiên cứu, tiếp cận và đánh giá khả năng hợp tác với các hãng xe hybrid, xe điện phù hợp với định hướng phát triển của Công ty và xu hướng thị trường tại khu vực miền Trung.

- Đẩy mạnh công tác marketing, truyền thông, chăm sóc khách hàng và các chương trình trải nghiệm sản phẩm nhằm gia tăng nhận diện thương hiệu và mở rộng thị trường.

4.2. Đối với hoạt động dịch vụ

- Nâng cao hiệu quả khai thác xưởng dịch vụ; tăng năng suất lao động và chất lượng phục vụ khách hàng.
- Kiểm soát chi phí, tối ưu vận hành và nâng cao hiệu quả hoạt động dịch vụ tại từng đơn vị.
- Theo dõi, đánh giá định kỳ các chỉ tiêu dịch vụ theo tháng/quý; gắn trách nhiệm người đứng đầu với kết quả thực hiện.
- Tiếp tục chuẩn hóa mô hình xưởng dịch vụ; chủ động nghiên cứu yêu cầu kỹ thuật, đào tạo nhân sự và khả năng thích ứng đối với các dòng xe hybrid, xe điện trong thời gian tới.
- Tăng cường đào tạo chuyên môn, kỹ năng kỹ thuật và chất lượng dịch vụ nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh dài hạn của hệ thống dịch vụ chính hãng.

4.3. Đối với hoạt động khai thác tài sản

- Duy trì tỷ lệ lấp đầy và hiệu quả khai thác hệ thống kho bãi, mặt bằng và cơ sở vật chất hiện có.
- Quản trị chặt chẽ hợp đồng, chi phí và dòng tiền; nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản.
- Chỉ xem xét đầu tư mở rộng khi đảm bảo hiệu quả, khả năng thu hồi vốn và phù hợp với điều kiện tài chính của Công ty.

4.4. Công tác quản trị – điều hành

- Tiếp tục rà soát, kiện toàn cơ cấu tổ chức và nâng cao chất lượng công tác quản trị điều hành.
- Nâng cao kỷ luật điều hành; tăng cường công tác kiểm tra, giám sát và đánh giá kết quả thực hiện kế hoạch theo từng tháng/quý.
- Thực hiện giao kế hoạch gắn với trách nhiệm cá nhân, đơn vị; chủ động rà soát, điều chỉnh kịp thời khi có biến động thị trường.
- Tiếp tục hoàn thiện cơ chế tiền lương, đánh giá KPI và chính sách khuyến khích nhằm ổn định đội ngũ nhân sự kinh doanh, dịch vụ và nâng cao năng suất lao động.
- Đẩy mạnh công tác đào tạo kỹ năng bán hàng, chăm sóc khách hàng, quản trị và chuyên môn nghiệp vụ cho đội ngũ cán bộ nhân viên.
- Từng bước xây dựng cơ chế quản trị theo hướng gắn hiệu quả hoạt động với trách nhiệm và kết quả thực hiện của từng bộ phận, từng cá nhân.

